Ricardo García Damborenea

USO DE RAZÓN



Estudio detallado de las principales formas de argumentos con sus diagramas de flujo y la relación de falacias correspondientes

Revisado: julio de 2005

www.usoderazon.com

INDICE

LOS ARGUMENTOS POR COMPARACIÓN O **ANALOGÍA**

I. EL ARGUMENTO *A PARI*

Procura encontrar argumentos estableciendo analogías con las cosas que has visto parecidas o diferentes al asunto del debate. LONGINO

La comparacion del mismo grado: el argumento *A PARI*

Como todo el mundo sabe, las experiencias repetidas nos invitan a generalizar por inducción:

> Los gatos son egoístas y perezosos.
> Los perros son leales y alborotadores.

Una vez que disponemos de una regla general, podemos aplicarla ante cualquier caso nuevo del mismo género:

> Si compras un gato, será egoísta y perezoso.

Ahora bien: ¿qué podemos hacer cuando carecemos de regla porque no hemos conocido ningún caso igual?

> Es la primera vez que como lentejas. ¿Crees que me sentarán bien?

En tales situaciones, hurgamos en nuestra memoria o volvemos la vista a nuestro alrededor en busca de algo parecido que nos sugiera la solución.

> Si te sientan mal las alubias, será mejor que no tomes lentejas.

No sabe cómo le sentarán las lentejas, pero recuerda algo parecido a ellas que le sentó mal, y piensa:

> Las alubias me sentaron mal.
> Las lentejas son semejantes a las alubias.
> Luego, probablemente, las lentejas me sentarán mal.

En un argumento por analogía decimos:

> X es B porque es como A, y los A son B.
> Aunque no lo dice la ley de manera específica, se deben admitir mujeres en el Ejército, porque tienen los mismos derechos que los hombres.

Esta manera de razonar funciona con el mismo automatismo involuntario de las generalizaciones. Podemos decir que es nuestro segundo mecanismo lógico automático, tan viejo como la aparición de la inteligencia en la especie humana.

> Inferir que algo válido en un caso particular, lo es también en otro similar al primero constituye, sin duda, una de las principales y más primitivas formas de razonar a partir de la experiencia. LLOYD.

Necesitamos alcanzar un libro de un estante alto. No disponemos de una silla, pero vemos una caja y la tomamos para encaramarnos en ella. Si vale una silla valdrá una caja pues, **para lo que importa**, viene a ser lo mismo. Comparamos un caso con otro. Traemos el ejemplo conocido como si fuera un testigo o una autoridad que nos alivie la duda, y decimos:

> A es P
> X es muy parecido a A
> Luego X será probablemente P (lo que vale para A valdrá probablemente para X)

Con este razonamiento, nuestras conclusiones solamente pueden ser probables. La mera semejanza no permite afirmaciones categóricas. Siempre cabe que existan diferencias no percibidas que den al traste con nuestra conclusión.

En suma: cuando nos encontramos ante un caso dudoso, oscuro o difícil de entender porque carecemos de una regla que lo considere, tratamos de compararlo con algo que forme parte de nuestra experiencia más familiar. El argumento analógico salta de un caso a otro. Prueba un suceso particular con otro también particular. De lo observado y conocido inferimos lo no observado y desconocido apoyados en la semejanza que percibimos entre uno y otro.

> Si ayer tardé treinta minutos en llegar al aeropuerto, supongo que hoy me costará lo mismo.
> SHERLOCK HOLMES— Si le habían seguido el primer día, yo me dije que le seguirían también el segundo.[1]

Se le suele denominar argumento *a simili* (semejante) o **argumento *a pari*** (igual), como lo llamaremos nosotros junto con **argumento por analogía**[2]

Los puntos de apoyo del argumento analógico

- ✓ Podemos traer como ejemplo un **caso aislado**:

> La reforma de la enseñanza será un fracaso, porque corresponde en sus puntos esenciales a la que se hizo en Francia y fracasó.
> Este robo probablemente lo ha realizado la banda del Cojo. Es muy parecido al robo que cometió recientemente esta banda.

- ✓ La verosimilitud del resultado se acentúa si, en lugar de un ejemplo, disponemos de **varios** que comparten las mismas características:

> La reforma de la enseñanza será un fracaso, porque corresponde en sus puntos esenciales a la francesa, que fracasó **y no se diferencia en nada sustancial de las que se hicieron en Bélgica y en Dinamarca, que también fracasaron**.

> ¡Oiga, déjese de dudas! Tenemos registrados **cuatro** robos del Cojo y todos son

---

[1] Sherlock Holmes: *El sabueso de los Baskerville*.

[2] Del latín *par* (igual, parecido) hemos heredado el nombre de los argumentos que com*par*an casos *par*ejos, *par*ecidos o equi*par*ables, esto es, que muestran semejanzas del mismo grado. Han recibido distintos nombres a lo largo de la historia: **argumentos por comparación** (*ex comparatione*) puesto que comparan; **argumentos analógicos** porque lo hacen entre semejantes (análogos); **argumentos del ejemplo** (griego *paradeigma*, latín *ab exemplum*); **inducción oratoria** (por caracterizar a los oradores); **inducción retórica** (porque busca la persuasión); **inducción socrática** (por emplearla el filósofo)... Esta abundancia de nombres da cuenta de la prosapia y popularidad de estos argumentos.

parecidos al que usted investiga.

- ✓ Con cada ejemplo añadido multiplicamos nuestra capacidad persuasiva. Hacemos ver (inducimos) que las cosas suelen suceder de una determinada manera y, en consecuencia, que debemos esperar lo mismo para nuestro caso aunque no sea exactamente igual a los anteriores.

Es necesario adoptar preparativos contra el Rey [persa] y no permitirle dominar Egipto, porque ya antes Darío no atravesó el Ponto sin haber tomado Egipto, y de nuevo Jerjes no realizó su ataque antes de tomarlo. Así que si el Rey toma Egipto atravesará el mar, y por esa razón no hay que consentírselo. ARISTÓTELES.[3]

- ✓ En fin, podemos traer, no ya los ejemplos aislados, sino toda una **generalización** que, aunque no se refiera específicamente a nuestro problema, albergue otros parecidos. Lo mismo hacemos con las normas morales o legales para extender su aplicación a casos que no están incluidos de manera específica en ellas.

Si está prohibido fumar en clase, ¿puedo fumar en la biblioteca?

Lo que nos preguntamos es: ¿me alcanza la regla? ¿puede aplicarse en mi caso? No existe más que un camino para responder: buscar amparo en las semejanzas: Debiera alcanzarme porque se trata de algo que viene a ser lo mismo.

Si está prohibido viajar con perros tampoco se permitirán gatos (que causan las mismas molestias).
Si el conductor de un automóvil está obligado a usar el cinturón de seguridad, por la misma razón debe estarlo el pasajero (que se expone al mismo riesgo).

En una palabra, la analogía nos autoriza a tratar casos diferentes como si pertenecieran a la misma **regla** o, dicho de otra manera, nos permite ampliar el alcance de una regla, de una generalización, de una norma, de una ley, a los casos semejantes.

Un heredero no está obligado a reemplazar el esclavo que le haya sido legado en usufructo y que perezca. Del mismo modo, si un edificio legado en usufructo se derrumba o se deteriora, el heredero no está obligado a reconstruirlo o repararlo (CICERÓN).[4]
La pena que establecen las leyes contra el parricida, esa misma merecerá quien mata a su madre. QUINTILIANO.[5].

¿Por qué al que asesina a su hijo se le llamó también *parricida*? Pura analogía. Una regla que estaba prevista para quien mata a sus padres se extendió al caso no previsto de quien asesina a su hijo.

---

[3] Aristóteles: *Retórica* 1393b.
[4] Cicerón: *Tópicos*, III, 15.
[5] Quintiliano: *Instituciones oratorias* V, X, 88.

En **Resumen:**

Para fundamentar un argumento *a pari* podemos utilizar:
- un caso aislado que sea semejante.
- varios casos que vengan a decir lo mismo.
- una regla, una norma, una ley que considere casos semejantes al nuestro.

¿De qué semejanzas hablamos?

Ha aparecido ya en algunos ejemplos la frase *por la misma razón*. Es el estandarte de los argumentos por analogía, la pértiga que nos permite dar el salto característico de estos razonamientos, la justificación de sus conclusiones. Podríamos haberla incluido en todos los ejemplos:

> Si está prohibido viajar con perros, por la misma razón debe estarlo en el caso de los gatos.
> Si la reforma educativa fracasó en Francia, por la misma razón fracasará aquí.

¿A qué razón nos referimos? A aquella que sustenta nuestra afirmación en cada caso:

> La razón por la que las alubias te sientan mal es que son leguminosas (igual que las lentejas).
> La razón por la que las sillas sirven para encaramarse es que ofrecen un apoyo alto y sólido (igual que las cajas).
> La razón por la que tardé treinta minutos en llegar ayer al aeropuerto es que el tráfico era fluido (igual que hoy).

Esta razón suficiente para nuestras afirmaciones, es la **misma razón** que buscamos en el caso dudoso:

> Si una silla sirve por ser alta y sólida, la caja servirá también, por la misma razón.

Si una silla sirve, la caja servirá también porque viene a ser lo mismo: comparte la misma *razón suficiente* que atribuimos al uso de las sillas.
La identidad de razón nos permite agrupar ejemplos diversos como si fueran miembros de una misma regla, de una misma generalización: la de los que comparten la misma *razón suficiente*; por ejemplo, pretender la tiranía:

> Si Dionisio pide una guardia es que pretende la tiranía. Porque, en efecto, con anterioridad también Pisístrato solicitó una guardia cuando tramaba esto mismo y, después que la obtuvo, se convirtió en tirano, e igual hicieron Teágenes en Megara y otros que se conocen. Todos estos casos sirven de ejemplo en relación con Dionisio, del que todavía no se sabe si la pide para eso. Por consiguiente todos estos casos quedan bajo la misma proposición universal de que, quien pretende la tiranía, pide una guardia. ARISTÓTELES.[6]

Esta es la única semejanza relevante para nuestra conclusión, la única que nos importa, la que nos permite aplicar el mismo trato a casos que son desiguales, comparar las sillas con las cajas, a Dionisio con Pisístrato, nuestra reforma educativa con la francesa, y los médicos con los ingenieros:

[6] Aristóteles: *Retórica*, 1357b, 30.

Si los terroristas asesinan a un médico por no pagar el chantaje, todos los médicos se sentirán en peligro, pero también los ingenieros, por la misma razón.
Cuando las barbas del vecino veas pelar, pon las tuyas a remojar.

Utilizamos la expresión es tan como para señalar esta semejanza relevante: Es tan molesto como, tan inadecuado como, tan peligroso como, tan eficaz como, tan humano como...
¿Y cómo hacemos cuando se trata de aplicar por analogía una norma o una ley? En estos casos, no nos conformamos con su sentido literal (la letra de la ley). Sacamos a la luz su *razón suficiente* (los juristas lo llaman *ratio legis*, *ratio decidendi* de una sentencia, *espíritu* de la ley, intención del legislador, en otras palabras, aquello que señala la razón o motivo de la ley, su causa, su finalidad):

Está prohibido fumar en el aula (**porque molesta a los no fumadores**).
Fumar en la biblioteca molesta igual.

Así, pues, sea cual fuere nuestro punto de apoyo: un caso aislado, varios, una regla, una norma, necesitamos desvelar (abstraer) su *razón suficiente*, y llamamos semejanza relevante a la que se funda en la identidad de razón suficiente.
Esta es nuestra manera habitual de razonar. Hemos alambicado un poco la explicación porque nos interesan los detalles. En realidad el razonamiento analógico se produce de manera inconsciente en milésimas de segundo. Así ocurre, por ejemplo, cuando un niño dice: *no cabo, se ha rompido*, al aplicar por analogía una regla tácita de conjugación.

En **resumen**:

Un argumento de analogía responde al siguiente esquema:

Primera premisa: A es P y la razón suficiente para ello es R.
Segunda: B es semejante a A porque es tan R como A
Conclusión: Luego, B es probablemente P, por la misma razón que A.

Los perros están prohibidos en el museo porque molestan.
Los gatos se parecen a los perros en que molestan tanto como estos.
Luego, probablemente los gatos estarán prohibidos en el museo, por la misma razón.

Claro está que nunca exponemos nuestra argumentación de una manera tan pomposa. Habitualmente ofrecemos una síntesis del razonamiento (entimema):

Si están prohibidos los perros, lo estarán también los gatos por la misma razón.

Las diferencias deben ser desdeñables

No tienen todas las nereidas la misma cara, pero tampoco son muy diferentes, como debe ser tratándose de hermanas. OVIDIO.[7]

Por tratarse de casos **semejantes**, es decir, iguales en algunas cosas y distintos en otras, bien pudiera ocurrir que las **diferencias** propias del caso impidan la aplicación de la regla. El niño se equivoca cuando piensa: *si dicen comido, podré decir rompido*, porque el verbo romper forma una excepción. Nuestro argumento analógico precisa, pues, no sólo buscar

[7] Ovidio: *Metamorfosis*. II, 72.

amparo en las semejanzas que hacen al caso, sino asegurar que las diferencias son irrelevantes para la conclusión. Aunque una caja no es una silla, sus diferencias no cuentan a la hora de encaramarse en ella para alcanzar un libro. Pero pudiera ocurrir lo contrario si la caja es excepcional (es pequeña, está apolillada... es decir, o no es alta o no es sólida).
Quien ofrece un argumento de analogía presupone que las diferencias son desdeñables porque no hacen al caso.

> Si una piedra puede matar a un hombre corriente, ¿podrá matar al brujo de la tribu? Sí señor.

¿La regla que vale para todos alcanza también al brujo o, al contrario, los poderes especiales del brujo (sus diferencias) lo eximen de la regla? El argumento analógico dice que no cabe excepción, que la piedra lo matará, porque se olvida de que es brujo, menosprecia las diferencias que **no son significativas para el asunto**. No considera que los poderes del brujo sean relevantes para los efectos de una piedra contra su cabeza. Idéntico menosprecio por las diferencias nos ofrecen san Juan Evangelista y Shakespeare:

> JESUCRISTO— No es el discípulo sobre el maestro; si me persiguieron a mí, también a vosotros os perseguirán.[8]
> SHYLOCK— Si nos pincháis, ¿no sangramos? Si nos hacéis cosquillas, ¿no reímos? Si nos envenenáis ¿no morimos? Y si nos ofendéis ¿no nos vengaremos? Si en lo demás somos como vosotros, también lo seremos en esto.

¿Dónde quedan a estos efectos las diferencias entre un discípulo y su maestro, un judío y un cristiano? El argumento de analogía proclama que, para lo que se pretende concluir, lo único relevante son las semejanzas.

> Quien está bajo el agua se ahoga y no importa si está muy profundo o muy somero.

En el lenguaje coloquial, damos por supuestas las semejanzas y ponemos todo el énfasis en la ausencia de diferencias como si saliéramos al paso de las objeciones:

> Si puede reinar un varón ¿por qué no una hembra? ¿Cuál es la diferencia?

Por el contrario, quien rechace el argumento se apoyará en las diferencias y argüirá que las circunstancias del caso hacen la comparación imposible: *No es comparable, no es el mismo caso...*

> En **resumen**:
>
> Todos los requisitos que exige un argumento de analogía se resumen en dos: las semejanzas deben ser relevantes para la conclusión que se pretende, y las diferencias no.

La fuerza del argumento por analogía

Como ya hemos señalado, el argumento analógico no es concluyente. No demuestra nada. Se limita a sugerir que las cosas son, probablemente, como se supone:

[8] Juan XV, 20.

> El método que propongo fue eficaz el año pasado. Supongo que lo será también ahora porque este problema de hoy se parece mucho al que tuvimos entonces.

Tal vez, pero no lo sabremos hasta que la experiencia lo confirme o lo refute. Es posible que algunas circunstancias inadvertidas determinen un resultado diferente.

¿Para qué nos sirve un razonamiento tan inseguro? Como todas las argumentaciones indirectas, sirve para orientarnos cuando los hechos no están a nuestro alcance. La analogía nos dice que algo es, probablemente, cierto, útil, justo o prudente. No lo asegura, pero nos permite tomar decisiones y actuar con fundamentos racionales.

Como es obvio, el argumento cobra más fuerza cuanto más sólida sea la semejanza y más débil la diferencia. De ahí que toda analogía se fortalezca cuando:

- ✓ Los ejemplos en que nos apoyamos son numerosos
- ✓ Tienen distintos orígenes
- ✓ Existe más de una semejanza relevante
- ✓ Es menor el número de las diferencias
- ✓ La conclusión es modesta.

La verosimilitud se refuerza cuado aportamos más de un ejemplo. Se acentúa la idea de que las cosas ocurren de una manera determinada en los casos semejantes y, por tanto, ocurrirán así en el nuestro.

> ¿Qué te hace suponer que vamos a entendernos si te has divorciado ya seis veces?

Del mismo modo resulta más persuasivo cuando los ejemplos son de origen diferente: compras en diversas tiendas, ejemplos de diferentes nacionalidades...

> Los premios literarios que conceden las editoriales, escoge la que quieras, en España o en el extranjero, suelen ser meras operaciones comerciales de obras sin valor literario. No esperes otra cosa de ese nuevo premio.

Y, naturalmente, la semejanza entre los casos comparados será mayor cuantos más caracteres compartan.

> El asesinato del concejal se ha producido en la puerta de su domicilio, mediante un tiro en la nuca, con una pistola de calibre 9mm *parabellum*, por dos sujetos jóvenes que han huido a pie. Todo ello suele ocurrir en los atentados de la banda terrorista ETA. Por eso pienso que estamos ante otro asesinato de ETA.

Falacias en los argumentos de analogía

Llamamos Falacia de Falsa Analogía, a todo argumento analógico que no se apoya en una semejanza relevante u olvida diferencias cruciales que impiden la conclusión.

La refutación de una analogía

Hay tres caminos para responder a una falsa analogía:

> 1. Porque existen diferencias relevantes entre ambos casos.
> 2. Porque podemos ofrecer otra analogía para el mismo ejemplo pero con una conclusión opuesta.
> 3. Por reducción al absurdo.

1. **Probar que la diferencia es más relevante que la semejanza para la conclusión.**

> CTESIPO— ¡Cuidado, Eutidemo! Tal vez, como dice el proverbio, "no estás atando lino con lino".[9]

La mejor manera de arruinar un argumento que se apoya en las semejanzas consiste en destacar las diferencias:

> Es cierto que todas son ovejas, pero está usted mezclando las churras con las merinas.

Esta es la manera habitual de rechazar un argumento analógico. Señalamos diferencias relevantes que hacen la comparación impracticable

> Efectivamente, Hircio fue honrado por César; pero estos honores concedidos al talento y al mérito resplandecen. En cambio tú, [Marco Antonio], que tampoco puedes negar haber sido honrado por el mismo César, ¿qué serías si no te hubiese favorecido tanto? ¿A qué hubieras llegado por tu mérito? CICERÓN.[10]

¡No negamos las semejanzas! Existen, sin duda, pero no son relevantes. Nos limitamos a señalar que hay diferencias significativas, por lo que deben ser considerados casos distintos a los que no se puede juzgar con el mismo criterio. Tratar del mismo modo situaciones desiguales es tan injusto como juzgar situaciones iguales de modo diferente.

> Ha robado, pero no es lo mismo robar a un rico que a un pobre.
> Este atentado no es característico del IRA. Presenta diferencias que no parecen casuales.
> Hoy se tardará más en llegar al aeropuerto porque hay una huelga de transporte.

En castellano utilizamos los verbos *discernir* y *distinguir* para expresar la capacidad de reconocer diferencias, disparidades, desigualdades entre cosas que parecen semejantes en algunos aspectos.

> Una cosa es un perro y otra es un gato.

Las reglas, los precedentes, los ejemplos que hacen referencia a los perros no son aplicables en el caso de los gatos. No discutimos la regla o el ejemplo. Señalamos, simplemente, que no va con nosotros, que existen diferencias llamativas en el género, la naturaleza, el significado, la importancia, el tiempo, el lugar, la persona, etc. que importan para la conclusión.

> No tienes las mismas excusas que el otro. Porque injuriaste a los ciudadanos no habiendo sido expulsado de la ciudad, sino conservando tus plenos derechos, y no por fuerza, sino voluntariamente, ni por defenderte, sino por atacar. ISÓCRATES.[11]
> En el aula escolar no se permiten gritos, pero el patio se ha hecho, precisamente, para que los niños se desahoguen.

[9] Platón: *Eutidemo*.
[10] Cicerón: *Filípica XIII*.
[11] Isócrates: *XVI*, 44.

Lo que vale como regla general para la escuela, no se debe aplicar en el patio. Un argumento analógico diría que lo que vale para toda la escuela debe aplicarse también en el patio. Quien lo rechace alegará que no se trata del mismo caso, que el patio de la escuela *no es como* el aula escolar.

> Es aberrante que en política no se aplique la presunción de inocencia (a semejanza de lo que ocurre en los tribunales de justicia).

Evidentemente se trata de una comparación errónea. Se confunde la responsabilidad penal con la responsabilidad política. La primera entiende de culpas y de inocencias. La segunda no: la responsabilidad política es compatible con la inocencia. Las diferencias son, pues, más importantes que las semejanzas.

> Si la gente puede dejar el alcohol o el tabaco, ¿por qué no va a dejar la heroína?

No son situaciones comparables aunque se trate de adicciones en los tres casos. La heroína crea un tipo de dependencia muchísimo más grave que las otras dos.

> Si en ejercicio de mis derechos puedo expulsar de mi casa a un ladrón que ha entrado contra mi voluntad y que me causará perjuicios, por la misma razón estoy autorizada a expulsar el feto en el caso de un embarazo indeseado.

Este argumento —escuchado en un debate sobre el aborto— ha buscado una comparación en la que casen las semejanzas. Pero se han minusvalorado las diferencias. Por ejemplo, que los ladrones entran en casa contra nuestra voluntad y no mueren cuando se les expulsa.
San Agustín defendía que a los herejes que ofrecían resistencia era preciso forzarlos, lo mismo que se hace con un frenético que no se deja atar, o un letárgico que no quiere ser sacudido. Olvidaba una diferencia fundamental: los herejes no habían perdido el uso de sus facultades. Claro está que Agustín, como era un santo, pensaba de buena fe que los herejes no estaban en sus cabales.[12]

Un filósofo australiano, Peter Singer, se ha convertido en el adalid de los *derechos humanos* de los simios:

> Los derechos humanos los inventaron los seres humanos con un cierto nivel de racionalidad. Pero una vez inventados, se aplicaron a todos los miembros de la especie, incluyendo a los recién nacidos, a las personas discapacitadas intelectualmente, etc. Por tanto, para ser coherentes, deberemos aplicarlos también a los seres de otras especies que tienen al menos tanto nivel de racionalidad como esas personas.[13]

En otras palabras:

> A los seres humanos discapacitados les reconocemos derechos humanos.
> Algunos simios son semejantes intelectualmente a los seres humanos discapacitados.
> Luego, para ser coherentes, debemos reconocer derechos humanos a algunos simios.

No discutiremos las semejanzas. Nos bastan las diferencias. Los seres humanos discapacitados son humanos, una condición en la que hemos decidido, por nuestro propio bien, no hacer excepciones con ninguna criatura. Tal condición de humano, y no la inteligencia, es la que fundamenta sus derechos. Los monos son otra cosa. Para respetar su

---

[12] San Agustín: *Cartas*. 89,6
[13] Diario *El País*.

vida y su libertad no precisamos una carta de derechos simiescos, sino imponernos obligaciones que los humanos podemos aceptar porque no somos antropoides.

> El aceite, que es un líquido, aviva la llama, mientras que el agua, líquido también, la apaga.

2. Ofrecer otra analogía

> — Marte es un planeta parecido a la Tierra. De modo que si en la Tierra existe vida, es probable que en Marte también exista.
> — (Diferencias) Las condiciones (humedad, presión, temperatura) que ofrece Marte son incompatibles con la vida.
> — (Otra analogía) En mi opinión, Marte se parece más a la Luna que a la Tierra.

Proponemos, para el mismo ejemplo, otra analogía que sea más apropiada y, si es posible, que conduzca a una conclusión distinta u opuesta. Es una manera muy elegante de hacer ver que la comparación era incorrecta:

> El presidente Reagan, en un discurso para solicitar fondos para la ayuda a la *Contra* nicaragüense, comparó a los *contras* con los patriotas americanos que lucharon en la Guerra de la Independencia. Un orador del Congreso, opuesto a la ayuda a los *contras,* comparó la situación de Nicaragua con la guerra del Vietnam.[14]

Cada uno intenta sostener su propia analogía resaltando semejanzas relevantes, y refutar la del contrario citando diferencias significativas.

> REAGAN:
> Lo razonable, en la Guerra de la Independencia, hubiera sido ayudar a los patriotas americanos.
> La situación de los *contras* nicaragüenses es semejante a la de los patriotas americanos.
> Luego, lo correcto en Nicaragua es ayudar a *La Contra*.
>
> CONGRESISTA:
> El error en Vietnam fue implicarse en un conflicto civil ajeno.
> La situación de Nicaragua es un conflicto civil ajeno (semejante a la de Vietnam).
> Luego, intervenir en Nicaragua constituirá el mismo error.

3. El recurso a la ironía y al absurdo

Los ejemplos absurdos pueden ser de gran ayuda:

> Pretender que algunos monos tienen derechos humanos porque son relativamente inteligentes es como afirmar que los murciélagos ponen huevos porque vuelan.
> Una comida soñada es muy parecida a las comidas verdaderas de que se alimentan los que están despiertos; y no obstante ser tan parecidas, no se alimentan con aquel manjar soñado los que están dormidos.[15]

Hace unos pocos años, los autores de un libro sobre socialismo, se quejaban de que el manifiesto fundacional de Pablo Iglesias no estuviera en la historia de la literatura española, donde por el contrario sí se encuentra algo *parecido*, como *El libro de las fundaciones* de Santa Teresa de Ávila.[16]

---

[14] Tomado de Walton, *Informal Logic*.
[15] San Agustín: *Confesiones*, III, VI.
[16] Rafel Conte, en el diario *ABC* (25.5.96).

Ante quien pretende aplicar una ley o una regla general al pie de la letra, olvidando su espíritu, pueden servir bromas como las siguientes:

> — Si alguien te golpease en la mejilla derecha, ofrécele la izquierda.
> — Es que me han golpeado en la izquierda.
> — La ley divina nos manda perdonar a nuestros enemigos.
> — Sí, padre, pero no manda perdonar a nuestros amigos.
>
> En Inglaterra un hombre fue acusado de bigamia, y su abogado lo salvó demostrando que su cliente tenía tres mujeres.[17]
>
> He conocido a quien fue acusado ante el rey de haber puesto la mano encima a un sacerdote, mas él lo negó con firmeza. En verdad, no le había atacado sino a puntapiés.[18]

En **resumen**:

Podemos refutar un argumento de analogía por tres caminos:
Porque existen diferencias relevantes entre ambos casos.
Porque podemos ofrecer otra analogía para el mismo ejemplo pero con una conclusión opuesta.
Por reducción al absurdo.

El juego de las semejanzas y las diferencias.

> Cuando se trata de argumentar por analogía, se equiparan realidades (A y B) que nunca son exactamente iguales: difieren, por ejemplo, en cuanto a X y coinciden en cuanto a Y. La clave de su buen o mal uso radica, por ello, en si está o no justificado que el término de comparación sea X o Y. ATIENZA.[19]

Siempre que topamos con una comparación cabe tanto la posibilidad de una analogía (existe semejanza relevante) como la de su rechazo (son más relevantes las diferencias):

> SÓCRATES— ¿Te parece que es una la salud del hombre y otra la de la mujer?
> MENÓN— Me parece que es la misma.
> SÓCRATES— ¿Y la virtud, diferirá en algo por encontrarse en una mujer o en un hombre?
> MENÓN— A mí me parece, Sócrates, que este caso es diferente.[20]

Se puede subrayar tanto una cosa como la otra porque en los argumentos por analogía pesa extraordinariamente la voluntad de quien expone y de quien recibe el razonamiento. Un razonamiento que, no lo olvidemos, se balancea entre las semejanzas y las diferencias.

---

[17] Lichtemberg: *Aforismos: Cuaderno L*
[18] Montaigne. *Ensayos,* I, XLI.
[19] *La Guerra de las Falacias*.
[20] Platón: *Menón*.

> SEMEJANZAS: Lo que es bueno para el Ayuntamiento de Madrid es bueno para el Ayuntamiento de Barcelona.
> DIFERENCIAS: No es lo mismo. El Ayuntamiento de Madrid soporta la carga de la administración central del Estado.
> PARA RECHAZAR LA OBJECIÓN: Sí es lo mismo, porque lo relevante es que los vecinos de Barcelona, como habitantes de una gran urbe, padecen los mismos problemas que los vecinos de Madrid.
>
> MARCO CATÓN— Nuestros antepasados nos enseñaban que, en los casos de vida o muerte para el Estado, a los traidores cogidos en el acto de entenderse con el enemigo se les ha reservado siempre una sola clase de castigo. Una sola. Y siempre la misma.
> JULIO CÉSAR (para señalar la diferencia)— Son ciudadanos y la ley Sempronia prohíbe aplicar la pena de muerte a los ciudadanos de Roma.
> CICERÓN (para rechazar la diferencia)— Ya no son ciudadanos aquellos que el Senado ha declarado enemigos de la patria.

Nunca es difícil, para quien se empeña, descubrir semejanzas o diferencias entre las cosas:

> Conocida es por proverbial la semejanza de un huevo a otro huevo, pero quien cría gallinas sabe distinguir qué huevo pone cada una. CICERÓN.[21]
> El problema de los políticos es tener que proponer cosas muy parecidas a las de sus adversarios de modo que parezcan completamente distintas. MINGOTE, en ABC

[21] Cicerón: *Cuestiones Académicas*

RESUMEN GENERAL DEL ARGUMENTO *A PARI*

I. La analogía es un razonamiento basado en la comparación entre semejantes. Trata de probar un suceso particular a partir de otro particular (un ejemplo), apoyado en la semejanza que existe entre ambos.

II. Podemos emplear un sólo ejemplo o varios que abunden en lo mismo. El lugar del ejemplo puede ocuparlo una generalización, una regla, una ley u otro tipo de norma. Empleamos la analogía para reclamar que se extienda el alcance de la regla a los semejantes.

III. El esquema del argumento analógico dice:

A es P y la razón suficiente para ello es R
B es semejante a A porque es igual en R
y no hay nada excepcional en el caso que impida la conclusión.
___
B es P, por la misma razón que A.

IV. La fuerza concluyente del argumento analógico depende de que la semejanza sea relevante y las diferencias no.

V. La analogía cobra fuerza cuando:

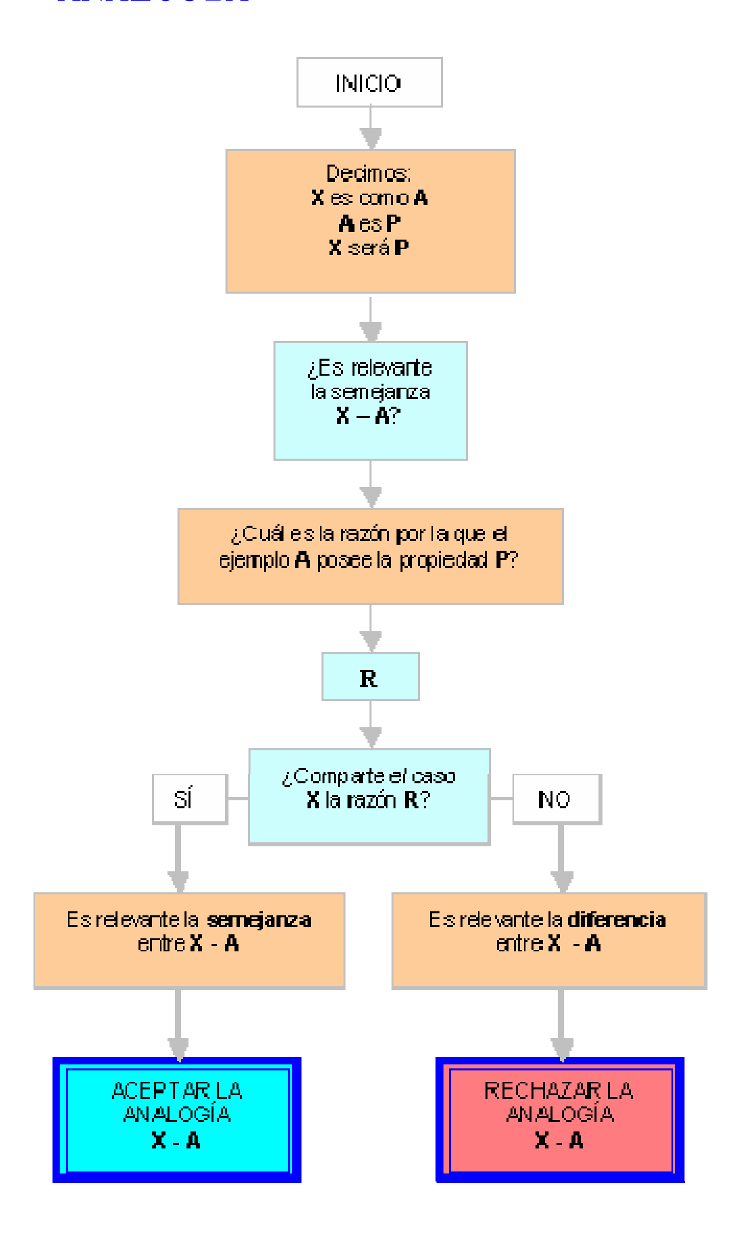
- ✓ Los ejemplos en que nos apoyamos son numerosos
- ✓ Tienen distintos orígenes
- ✓ Existe más de una semejanza relevante
- ✓ Es menor el número de las diferencias
- ✓ La conclusión es modesta.

VI. Llamamos Falacia de Falsa Analogía, a todo argumento analógico que no se apoya en una semejanza relevante u olvida diferencias cruciales que impiden la conclusión.

VII. Se refuta:

- ✓ rechazando el ejemplo.
- ✓ subrayando las diferencias que puedan ser relevantes para la conclusión.
- ✓ con otra analogía.

DIAGRAMA DE FLUJO PARA LOS ARGUMENTOS POR ANALOGÍA



LOS ARGUMENTOS POR COMPARACIÓN O **ANALOGÍA**
II. EL ARGUMENTO *A FORTIORI*

Quien faze la canasta fazerá el canastillo ARCIPRESTE DE HITA.

La comparación con ejemplos mayores y menores: el argumento *a fortiori*

Al razonar por analogía con un argumento *a pari*, nos fijamos únicamente en la existencia de una semejanza, dando por supuesto que es del mismo grado en ambos casos. No sólo decimos, por ejemplo: *ambas son inteligentes*, sino: *tan inteligente es la una como la otra*. Basados en ello argüimos que lo válido en el primer caso debe serlo en el segundo **por la misma razón**.

Del mismo modo, podemos utilizar ejemplos en los que aquello que comparamos (la misma razón) es mayor o menor en un caso que en otro. De este modo llegamos a la conclusión con más fuerza (*a fortiori*), a mayor abundamiento, **con mayor razón**.

> Juan es más alto que Pedro.
> Luego si Pedro alcanza, Juan alcanzará por la misma razón, pero aumentada.

Los casos siguen siendo cualitativamente iguales (ambos son altos), pero la cantidad del aspecto que comparo varía, así es que el argumento gana en contundencia.

> Tornó a probar [Don Quijote] si podía levantarse; pero si no lo pudo hacer cuando sano y bueno, ¿cómo lo haría molido y casi deshecho?

Caben aquí dos posibilidades: podemos comparar nuestro caso con uno mayor o con uno menor, es decir, podemos probar las cosas menores por las mayores y, al revés, las cosas mayores por las menores.

> Si Pedro alcanza, más alcanzará Juan porque es más alto (alcanzará con más razón).
> Si Juan no alcanza, menos alcanzará Pedro (que es más bajo) (no alcanzará con más razón).

a. El argumento **de mayor a menor**: Cuando apelamos a un ejemplo en el que la razón se da en un grado mayor que en nuestro caso, el viaje de lo conocido a lo desconocido transcurre de lo más a lo menos (***argumentum a maiore ad minus***):

> *Si vale para lo que es más, vale para lo que es menos:*
> FEDRA— Cuando a los nobles les parece bien lo vergonzoso, con mayor razón le parecerá hermoso al vulgo.[22]
>
> *Quien puede lo más, puede lo menos:*
> A los que hemos desalojado de las alturas, ¿dudaremos de enfrentarlos en campo raso?
> Sin duda golpea a sus vecinos quien hasta a su padre golpea.[23]

[22] Eurípides: *Hipólito*.
[23] Aristóteles: *Retórica* II, 1379b, 15.

Si no puede lo más, tampoco podrá lo menos:
Si cuatro legiones no bastaron, menos podrán dos.
David fue el más señalado en santidad, Sansón en fuerza y Salomón en sabiduría, y a todos tres los sacaron de quicio las mujeres. Pues ¿quién se podrá en esta parte apoyar sobre sus fuerzas, virtud y literatura? (HORNERO)

Quien da lo más, da lo menos.
Hacia el siglo XI, los partidarios del obispo de Roma sostuvieron que quien da lo más, da lo menos; que los cielos envolvían la tierra, y que si Pedro tenía las llaves del continente, tenía también las llaves del contenido.[24]

b. El argumento **de menor a mayor**: Cuando aportamos un ejemplo menor, vamos de lo menos a lo más (***argumentum a minore ad maius***). Escojo un ejemplo que queda superado por la cosa de que se trata:

Si está prohibido lo menos, está prohibido lo más:
Si está prohibido causar heridas, está prohibido matar.
Si está prohibido andar por el césped, está prohibido arrancarlo.
Si está prohibido gritar en el aula, con más razón lo estará en la biblioteca.

Si es posible en malas condiciones, más lo será en las buenas:
DON QUIJOTE— El toque está en desatinar sin ocasión y dar a entender a mi dama que si en seco hago esto, ¿qué hiciera en mojado?
Si es malo en lo menos, peor será en lo más:
Quien no tiene ánimo para dar un jarro de agua al que ha sed, no tendrá lástima de quitar el pan al hambriento.[25]
Un hombre que, viendo que teníamos éxito, se atrevió a traicionarnos ¿qué nos habría hecho si hubiéramos fracasado?
Y añado que el regente no debe ser casado con francesa; y si fuere viudo, mucho mejor. Sabemos lo que puede influir una mujer en los hombres públicos. ¡Qué no harán las francesas, hembras muy leídas y escribidas! (CAPMANY).[26]

Una pregunta retórica

A veces, el argumento *a fortiori* adopta la forma de una pregunta que no espera respuesta pero que constituye un argumento:

SAN MATEO- ¿Cómo ves la paja en el ojo de tu hermano y no ves la viga en el tuyo?
LADY MACBETH- ¿Sin ocasión te atreviste y ahora que la tienes te abates?
CICERÓN- ¿A qué no se atreverá, si es vencedor, el que no habiendo conseguido ninguna victoria ha ejecutado tantas maldades?
DANTE- ¿Cómo podré avanzar, si tú, que sueles confortarme en mis vacilaciones, tienes miedo?
LIVIO- La paz la quieren incluso los que pueden vencer: ¿qué debemos querer nosotros?
FRAY LUIS DE LEÓN- Si el descuido ofende a Dios, ¿qué hará la crueldad? Y si el no favorecer a los huérfanos le desagrada, ¿qué será el quebrantarles los brazos?[27]

Y se presta muy bien a la ironía:

Si ése es intelectual ¿qué soy yo?
Si esto que digo es injusto ¿cómo llamaremos a lo que usted propone?

---

[24] Voltaire. *Diccionario Filosófico: Pedro.*
[25] Fray Luis de León. *El libro de Job*
[26] *Cortes de 1834*.
[27] Fray Luis de León. *El libro de Jo*

¡Si el alcalde se lleva los pinos, qué no harán los vecinos!

La primera la hizo Dios
y esa engañó al padre Adán;
cuando a esa Dios la hizo,
¿cómo serán las demás? (cantar).

La publicidad emplea el argumento *a fortiori* a cada paso: se arroja un reloj desde un helicóptero, o se adhiere a la rueda de una moto de montaña; un coche atraviesa selvas y pantanos; una batería funciona en el Polo Norte... *Las cosas que soportan condiciones tan extremadas, con más razón resistirán las minúsculas exigencias de la vida diaria*...

Ni qué decir tiene: los requisitos de los argumentos *a fortiori* son los mismos que los señalados para los argumentos *a pari*, de los que no se diferencian sino por la cantidad de razón suficiente. Como hemos visto dicha cantidad incrementa la fuerza del argumento, pero el resultado práctico es el mismo: lo válido para un caso, lo será también en el otro (eso sí: con más razón).

La combinación de los argumentos de analogía

¿Qué forma es más recomendable: el argumento *a pari* o los argumentos *a fortiori*? Los tres son perfectamente compatibles. Por ejemplo:

A PARI: El Celta ganó el partido de ida porque juega mejor, luego ahora volverá a ganar por la misma razón.
DE MENOR A MAYOR: Si el Celta ganó con cuatro bajas, con mayor razón ganará ahora que tiene la plantilla completa.
DE MAYOR A MENOR: Si ellos no fueron capaces de ganar en su campo, con menor razón lo serán en el nuestro.

Muchas sumas de argumentos convergentes se construyen de esta manera. Conviene tener en cuenta todas las variedades porque enriquecen y hacen más atractiva la argumentación. El procedimiento no es complicado. Cualquier argumento analógico se transforma en argumento *a fortiori* sin más que acentuar o rebajar los planteamientos:

Si A, **por tal razón** produjo Z
B, por la misma razón producirá Z.

Si A, **con dificultades** produjo Z
B, sin dificultades, producirá Z con mayor razón.

Si A **con ventajas** no pudo evitar Z
A sin ventajas, lo evitará menos.

RESUMEN DE LOS ARGUMENTOS *A FORTIORI*

I. El argumento *a fortiori* pretende que lo que es válido en un ejemplo, lo sea con más razón en un caso semejante en más o en menos.

II. Hemos distinguido dos variedades:

la comparación con un ejemplo mayor (argumento *a maiore ad minus*)
y la que aporta un ejemplo menor (argumento *a minori ad maius*)

III. Sus requisitos son lo mismos que exigen los argumentos *a pari*.

LOS ARGUMENTOS POR COMPARACIÓN O ANALOGÍA
III. ALGUNOS USOS DEL ARGUMENTO *A PARI*

Mal siervo, te condoné yo toda tu deuda porque me lo suplicaste. ¿No era, pues, de ley que tuvieses tú piedad de tu compañero, como la tuve yo de ti? SAN MATEO.

Reciprocidad

Al emplear la expresión *tan como* en los argumentos a pari, damos a entender que lo válido en un caso debe serlo igualmente en otro, con lo que venimos a sugerir que la relación entre ambos es simétrica: Lo que vale para el primero, vale para el segundo **y viceversa**. Esta simetría de las relaciones nos permite utilizar el argumento *a pari* en ambas direcciones: *tanto monta, monta tanto.*

> Jesucristo vino a salvar a la Magdalena siendo tan gran pecadora, luego no debo dudar que también vino a salvarme a mí.
> Si Jesucristo está dispuesto a salvarme a mí, gran pecador, no debo dudar que quiso salvar a la Magdalena.

Por eso los empleamos para aplicar principios de solidaridad y reciprocidad:

> Trata a los demás como desees ser tratado. ISÓCRATES.[28]
> Si un judío puede votar por un cristiano, ¿por qué no ha de votar un cristiano por un judío? SHEIL.[29]
> El gobierno tendrá con las personas que cometen actos de agresión contra la República la misma consideración que estas personas tengan con el régimen republicano; ni más ni menos. AZAÑA.[30]

Por el contrario, no cabe un argumento *a pari* cuando la semejanza no es recíproca (no existe paridad en las relaciones): es claro que podemos construir argumentos *a pari* con expresiones como: *hermano de; vecino de; casado con; compatible con*. Tan hermano es uno de su hermano como al revés. Pero de ninguna manera cabe construirlos con expresiones como: *padre de; amo de; jefe de*; que expresan relaciones asimétricas. Véase qué falacia emplea el sujeto de este ejemplo ante su padre:

> Vos señor os acostasteis con mi madre; ¿por qué no habría yo de hacer lo propio con la vuestra?[31]

---

[28] Isócrates, *III*,49.
[29] *Los grandes discursos de los máximos oradores ingleses modernos.*
[30] Citado por Vidarte.
[31] Citado por Perelman. Nótese que al argumento *a fortiori* no es posible darle la vuelta como ocurría con el argumento *a pari*, porque las relaciones que expresa, aunque sean comparables, no son simétricas: Si Juan es mayor que Pedro, Pedro no puede ser mayor que Juan; si está prohibido gritar en el patio, con mayor razón lo estará en la biblioteca, pero no al revés.

Igualdad de trato

La regla de justicia que nos exige tratar igual a los iguales, ofrece un amplio campo para el empleo del argumento *a pari*. Por ejemplo, la **Analogía Judicial** apela a las semejanzas entre personas, ideas o instituciones para reclamar el mismo trato. Tomo como ejemplo otra persona, otra institución, otra idea semejante en todo al caso que se discute salvo en el trato recibido o que se supone debe recibir. Reclama que se actúe con Pedro como se hace con Juan.

> Si el trabajo que realiza una mujer es el mismo que efectúan los varones, el salario debe ser también igual.

Como dicen los juristas, *ubi eadem ratio, ibi eadem juris dispositio* (donde se da la misma razón, debe aplicarse la misma norma).[32]

Por eso el argumento *a pari* se invoca como respaldo tácito en casos de **agravio comparativo**, el que se produce cuando, en las mismas circunstancias, se aplican soluciones que no son equiparables: *¿Por qué a ese sí y a mi no? ¿Por qué para esto sí y para lo otro no? ¿Por qué antes sí y ahora no?* Como decía el jefe de la diplomacia chilena en relación con el caso Pinochet:

> Si se me pide que confíe en el sistema democrático y en la justicia española, digo que me parece muy bien, pero pido que se confíe en el sistema y la justicia chilenos. No veo razón para no pedir exactamente lo mismo. No hay diferencia significativa.

Este es el argumento que enarbolan hoy día grandes sectores sociales que defienden derechos de grupos minoritarios: feminismo, movimiento homosexual, orgullo negro, etc.

> Eso no lo manda Dios
> Que tú te comas la carne
> Y que roa er güeso yo (soleá)

El principio de tratar igual a los iguales subyace también en las apelaciones al *tu quoque*:

> ¿Por qué no puedo hacerlo yo si lo haces tú?

No es raro que en estas situaciones, para justificar lo injustificable, surja la falacia del embudo

Precedente

> Ahora no puedes negarte después de haber sentado un precedente.

Recurrimos también al argumento analógico cuando invocamos un **precedente**, es decir, cualquier cosa realizada con anterioridad y que parece obligarnos (para ser justos y razonables) a obrar en lo sucesivo de la misma manera.

[32] Otros brocardos o axiomas legales: *Por equidad, a iguales casos igual derecho. No debe ser lícito a uno lo que a otro no se le permite. Los casos semejantes se entienden comprendidos en el precepto legislado.*

Tarquinio, consciente de que su usurpación del poder era un porecedente que podía volverse en su contra, se rodeó de guardaespaldas armados.33
Lo que fue decoroso para Febo (habitar una choza) ¿para quién no lo es?[34]
Si me engañas una vez, la culpa es tuya. Si me engañas dos, la culpa es mía. ANAXÁGORAS.

Precedente legal es el que han establecido los jueces en un caso semejante al nuestro.

La resolución del Tribunal Constitucional sobre el uso de la prisión provisional de Pérez es aplicable al caso Fernández.

Precedente negativo es el que por haber quebrado en alguna ocasión la regla de justicia, no permitirá apelar a ella en los casos semejantes.

¿Y quién varones atenienses, viendo este ejemplo, querrá mostrarse justo? ¿quién ser embajador sin recibir pago a cambio? No sólo juzgáis a esos hoy, no, sino que también establecéis una ley para todo el tiempo sucesivo. DEMÓSTENES.[35]

Traslación de la analogía

Nótese que, de igual en igual, se puede **trasladar** la razón de manera sucesiva:

Si lo admites para Juan tendrás que admitirlo para Pedro, que está en la misma situación. Y si lo admites para Pedro ¿cómo se lo vas a negar al resto del equipo?

El modelo

Otra variedad de argumento *a pari* es el **modelo**. Cuando intentamos exhortar una conducta y no podemos recurrir a la regla de justicia, apelamos a un ejemplo digno de imitación.

Deberías imitar en esto a tu padre, que nunca permitió que las dificultades lo amilanaran.

Para que el modelo sea persuasivo debe cumplir las condiciones de una analogía. Al ofrecer un modelo no nos limitamos a poner un ejemplo. Damos por supuesto que se trata de un ejemplo **semejante** que nos permite pensar que si algo fue bueno para uno lo será para otros que estén en parecidas circunstancias. De otra manera no tendría interés como modelo:

Pienso que casi todos nos parecemos a aquel viejo general de noventa años, que, al encontrarse con unos jóvenes oficiales que hacían un poco de alboroto con unas mozas, les dijo lleno de cólera: "Caballeros, es éste el ejemplo que yo os doy?" VOLTAIRE.[36]

---

[33] Tito Livio, *I*.
[34] Ovidio, *Arte de amar,* II, 241.
[35] Demóstenes: *Sobre la embajada fraudlenta*.
[36] Voltaire: *Diccionario Filosófico: Carácter*.

Contramodelo es el ejemplo que se cita para disuadir de una conducta.

> Dime ¿qué fruto sacó Demóstenes de su maravillosa elocuencia? A más de otras incomodidades, un desastradísimo y miserable fin. ¿Qué premio Tiberio y Cayo Gracos? Una muerte, y esta mísera y no muy honrosa. Ea, pues, ¿qué diremos de Cicerón, Padre de la Elocuencia? ¿Qué paga le dió ella? ¿Acaso otra que la de una muerte amarga y miserable? Anda ahora y con tantos desvelos esfuérzate a llegar a la cumbre de la mayor elocuencia que tan funesta fue a los varones más insignes Granada.37

Conjeturas

> Cuando deliberéis sobre los acontecimeintos futuros, debéis serviros como ejemplo de lo sucedido en el pasado.[38]

La analogía constituye una de nuestras principales fuentes de conocimiento: todo aquello que no podemos aprender por experiencia directa o por que nos lo cuenta quien sabe, lo conjeturamos por analogía y sólo por analogía.

> Sólo puedo concebir aquello que de alguna manera se asemeja a mi experiencia real [...] como le ocurre a un hombre ciego de nacimiento, que puede entender descripciones de la experiencia visual por analogía con los sentidos que sí posee BERLIN.[39]
> Negros y chatos, así imagina los dioses el etíope, pero de ojos azules y rubios se imagina a los suyos el tracio JENÓFANES.

Y añade Jenófanes: *los caballos, si supieran, dibujarían a sus dioses como caballos, y los bueyes a los suyos como bueyes*. No somos capaces de concebir sino conceptos que sean análogos a los que ya conocemos. No podríamos entender a nuestros semejantes si prescindiéramos de la analogía, porque no sabríamos *ponernos en su lugar*.

De ahí que la analogía constituya un auxiliar fundamental para todo tipo de conjeturas. Recurrimos a ella para aventurar cómo pudieron ser las cosas de las que no tenemos constancia cierta o cómo serán en el futuro: si son posibles, probables, fáciles, verosímiles...

> ISÓCRATES— Si me hubiera atrevido a delinquir contra otros, con razón me habríais acusado de haberlo hecho también contra éste, pero si no creí conveniente vengarme de ninguno de mis enemigos anteriores, no iba a hacer daño a éste, con quien nunca tuve contacto de ningún tipo.[40]

Si algo ha ocurrido con anterioridad, puede ocurrir de nuevo por la misma razón; y, al contrario, si no ha ocurrido antes en circunstancias parecidas, no hay por qué temer que ocurra ahora:

> JENOFONTE— Para juzgar a los escultores no nos fiamos sin más de sus palabras; pero si alguno de ellos ha ejecutado ya bellas estatuas, confiamos en la buena ejecución de las futuras.[41]

---

[37] Granada: *Los seis libros de la rethórica eclesiástica*, V, XIV, 40.
[38] Lisias: *II,* 187b.
[39] Berlin: *Conceptos y categorías.*
[40] Isócrates: *XVIII*, 16-18.
[41] Jenofonte: *Recuerdos de Sócrates*, II, VI.

> HERODOTO— Si hemos de conjeturar por lo que ya hicieron cuando invadieron Asia e incendiaron Sardes, bien pronto marcharán los atenienses contra nuestra tierra.[42]

Es un razonamiento persuasivo porque, en la experiencia común, lo que va a suceder resulta con frecuencia semejante a lo sucedido con anterioridad. Claro está que no concluye afirmando una verdad indiscutible: nadie sabe qué ocurrirá en realidad, pero no estamos profetizando. Nos basta con poder afirmar algo que parece razonablemente probable, o más probable que lo contrario. En otras palabras, el argumento por analogía se limita a mostrar que sus conclusiones son con mayor probabilidad verdaderas que falsas, es decir, verosímiles.

> SAN AGUSTÍN— ¿Quién pudiera hacer que yo me acuerde de los pecados de mi infancia? ¿Por ventura me los podrá recordar cualquier niño pequeño en quien percibo lo que de mí no recuerdo?[43]

Es, por eso, uno de los principales fundamentos en las conjeturas causales:

> La analogía es la argumentación por semejanza: como si averiguada la causa de un fenómeno, inferimos que otro semejante ha debido tener la misma causa BALMES.

Por eso la analogía representa nuestro gran recurso para construir las hipótesis que orientan la investigación.

> A mayor o menor distancia de la meta, el ingenio atrapa una analogía y el entendimiento la examina y la encuentra acertada: esto es la invención. Así era sir Isaac Newton. LICHTEMBERG.

Metáforas, símiles e ilustraciones

> SÓCRATES— Voy a a hablarte como los geómetras, pues tal vez así me comprendas: la cosmética es a la gimnástica lo que la culinaria es a la medicina.[44]

Con frecuencia recurrimos a las comparaciones, no como argumento, sino como ilustración. Explicamos cosas que no son conocidas comparándolas con las más familiares (reales o ficticias, como ocurre en las fábulas). Cualquier exposición oral está plagada de comparaciones ilustrativas. Conviene no caer en el error de tomarlas como argumento. Una cosa es rechazar una metáfora inadecuada y otra muy distinta, refutar un argumento. Con frecuencia se mezclan: al argumento sigue el adorno de las metáforas:

> Si los profesores más insignes se hallan perplejos ¿qué aciertos se pueden esperar de los médicos comunes? Si para combatir estos grandes enemigos de nuestra vida se sienten sin fuerzas los gigantes ¿qué podrán hacer los pigmeos?[45]

---

[42] Herodoto: *VII*, 11.
[43] San Agustín: *Confesiones* I, VII
[44] Platón. *Gorgias*, 465b.
[45] Feijoo: *Teatro crítico universal* I, Medicina §2.

RESUMEN DE LAS APLICACIONES DEL ARGUMENTO *A PARI*

En la simetría del argumento *a pari* se apoyan los argumentos de **reciprocidad**.

Con la Regla de Justicia como premisa complementaria, se forman la **analogía judicial**, la apelación al **precedente** y, al **agravio comparativo**.
Del mismo modo se recurre al **modelo.**

La analogía es una de nuestras principales fuentes de conocimiento, un auxiliar indispensable para la construcción de **conjeturas** e **hipótesis**.

LOS ARGUMENTOS DE AUTORIDAD

> Por lo general se observará que cuando dos personas comunes discuten, el arma más utilizada por ambas partes es el de las autoridades: con ellas se acosan mutuamente. SCHOPENHAUER.[46]

1. El argumento de autoridad

Estamos ante el modelo de argumentación más simple: alegamos lo que dicen otros.

> Preguntó Herodes dónde había de nacer el Mesías. Los sacerdotes contestaron: en Belén de Judá, **pues así está escrito por el profeta**.

Cuando queremos sostener una afirmación, no hay nada más socorrido que escudarse en una opinión que se considere solvente y a la que hacemos responsable de nuestras afirmaciones:

> Me ha dicho Felisa que ha visto a tu marido con una rubia.
> Debes cuidarte: ha dicho el médico que tienes una pulmonía.

El recurso a la autoridad puede producirse por conveniencia (ahorra tiempo, acelera la persuasión, señala que personas prominentes opinan como nosotros), pero habitualmente lo utilizamos por necesidad. Con frecuencia no disponemos de los datos que más nos importan, bien porque no hemos tenido ocasión de estudiarlos, bien porque no están a nuestro alcance, bien porque son demasiado técnicos: *¿se puede adelgazar comiendo? ¿qué puedo hacer ante un fraude? ¿qué sistema de pesos empleaban los egipcios?* No nos queda entonces más remedio que recurrir a los juicios de autoridades a las que consideramos en mejores condiciones que nosotros mismos para opinar sobre el asunto que nos ocupa.

> Aun cuando no conozco la respuesta, sí sé dónde buscarla, o cómo encontrar una autoridad o especialista que sabe cómo buscarla. I. BERLIN.[47]

Las autoridades invocadas pueden ser muy diversas: el gobierno, la opinión de expertos en la materia (científicos, profesionales, organizaciones empresariales, sindicatos, organizaciones no gubernamentales), enseñanzas religiosas, testimonios personales, un libro, el propio auditorio: lo dice todo el mundo, o la tradición: siempre se ha hecho así... Con frecuencia se apoya en el prestigio personal de quien hace la afirmación.

> Bien saben los profesores que en el modo de tratar las fiebres Sydenham, por sí sólo, hace opinión probable. FEIJOO.[48]

Es obvio que aquí no hablamos de la autoridad del que manda (*normativa*), sino de aquella que se deriva del prestigio o del conocimiento (*cognitiva*), es decir, la autoridad que disfruta el que sabe o se supone que sabe.

---

[46] Schopenhauer: *Dialéctica Herística: Estratagema 30*.
[47] Berlin: *Conceptos y categorías. ¿Existe aún la teoría política?*
[48] Feijoo: *Teatro crítico universal. Medicina §7*.

— Dicen que se acaba la guerra.
— ¿Quién lo ha dicho?
— Lo ha dicho un señor que llevaba zapatos, en el café…[49]

Casi todos nuestros conocimientos proceden de informaciones ajenas que consideramos fiables y se apoyan, directa o indirectamente, en el argumento de autoridad. Quién es nuestra madre, cuándo nacimos o cuál es la estructura del genoma humano, son cosas que aceptamos porque nos las dicen personas que consideramos autorizadas.

> Cuán innumerable multitud de cosas creía yo sin haberlas visto, y sin haberme hallado presente cuando se ejecutaron, como son tanta multitud de sucesos que refieren las historias de los gentiles; tantas noticias de pueblos y ciudades que yo no había visto; tantas cosas como había oído y creído a los amigos, a los médicos, y a otras mil personas, las cuales cosas si no las creyéramos, no podríamos absolutamente hacer nada en esta vida. SAN AGUSTÍN.[50]

No siempre que recurrimos a la autoridad lo hacemos con fines argumentales. Frecuentemente la utilizamos para informar:

> He visto en *Internet* que ha perdido el Real Madrid

Para hablar de argumento es preciso que se produzca una afirmación controvertida, es decir, que debe ser probada y que busca amparo (como razón) en una autoridad.

— ¿De dónde sacas que la manifestación ha sido raquítica?
— Son datos de la Policía Municipal.

2. Esquema, requisitos y refutación

De manera esquemática, el Argumento de Autoridad se puede representar como sigue:

> A es B, porque Alguien dice que A es B.
>
> Se debe comer de todo porque Grande Covián recomienda comer de todo.

Este esquema necesita ser ampliado porque en él se ocultan dos sobreentendidos que no siempre son ciertos. El primero da por supuesto que quien habla es una autoridad en la materia, y el segundo, que dicha autoridad ha sido bien interpretada. Pudiera ser que ninguno de los dos supuestos se cumpla: tal vez la autoridad no es tal, o tal vez sus palabras han sido deformadas. Para evitar esto debemos exigir que la autoridad citada sea concreta, competente, imparcial y no contradictoria con otras. Por eso conviene incluir estos detalles en el esquema y no perderlos de vista.

Alguien dice que A es B.
Ese Alguien...
- es una autoridad concreta
- competente en la materia
- imparcial
- dice realmente que A es B

lo que afirma no está en contradicción con lo defendido por otros expertos.
Luego A es B

[49] Pla: *El cuaderno gris*.
[50] San Agustín: *Confesiones* II, V.

Grande Covián aconseja comer de todo.
Grande Covián es una autoridad concreta, solvente, imparcial.
Es cierto que *aconseja comer de todo.*
Coincide con lo que afirman otros expertos.
Luego se debe comer de todo.

Claro está que no argumentamos así en la vida real. Más bien damos por supuesto lo que parece obvio y afirmamos sin más:

Grande Covián aconseja comer de todo.

Tal vez la cita de Grande Covián no suscite desconfianza por tratarse de una autoridad que goza de excelente reputación. Cuando no es éste el caso, tenemos derecho a reclamar toda la información adicional que estimemos necesaria sobre la fuente y sus afirmaciones.

1. ¿Se trata de una autoridad **concreta**?
2. ¿Es **competente** en el campo adecuado?
3. ¿Ha basado su afirmación en **datos objetivos**?
4. ¿Ha sido **correctamente interpretada**?
5. ¿Es **coherente** con lo que afirman otras autoridades del mismo campo?

Si, planteada una o más de estas preguntas, recibimos una respuesta satisfactoria, debemos considerar que el argumento es razonable y la conclusión admisible. Si no hay respuesta o ésta no es satisfactoria, el argumento debe ser considerado débil (que concluye sin fundamente suficiente) o, peor aún, sospechoso de falacia (que trata de engañarnos).

Como es muy importante hacer bien las preguntas, vamos a repasarlas ahora mismo con más detalle.

a. Una autoridad concreta.

Con frecuencia topamos con citas de autoridad que se refieren a fuentes indefinidas: corre el rumor...; mis libros dicen...; todo el mundo sabe que...; como siempre se ha dicho...; de acuerdo con reconocidos expertos... todas las cuales, y otras semejantes, carecen de valor como autoridad, porque son inconcretas.

En un periódico de hoy, leo: "Cuando nosotros recuperemos la mayoría tendremos que hacer la tercera transición", **aseguran que dijo** González. "Aznar busca clientelismos en círculos mediáticos y empresariales", **se atribuye** a González. ¿Lo dijo o no lo dijo? ¿Dónde está la misteriosa fuente que asegura y atribuye? Cambio de periódico y leo: Según **diferentes versiones** recogidas por este periódico... Y, más abajo: Según el relato de **los diputados** presentes en la reunión... Y, más abajo aún: Según **la versión** recogida por este diario...

b. Una autoridad competente, una fuente bien informada.

No podemos aceptar cualquier autoridad por prestigiosa que parezca. Aquí no cuentan encantos personales o popularidad. La autoridad debe ser genuina, esto es, competente en la materia que le es propia, en cuyo campo se sitúa el problema que nos ocupa. No vale nada la palabra de un premio Nobel de literatura en cuestiones de nutrición. Hasta los expertos más encumbrados dicen tonterías cuando opinan fuera del área de su experiencia.

El esperma que emiten los etíopes es negro. HERODOTO

La señora— Quisiera comprar el cuadro. Los críticos dicen que es un paisaje estupendo.
El señor— Usted hará lo que quiera, pero tal paisaje no vale nada. Se lo dice a usted un perito agrónomo. XAUDARÓ.

c. Su opinión se basa en datos objetivos.

Aquí está presente M. Lúculo, hombre de la mayor autoridad, fe y escrupulosidad, que no dice que piensa que es así, sino que lo sabe; no que lo oyó decir, sino que lo vio; no que se halló presente, sino que pasó el negocio por su mano. CICERÓN.[51]

Una autoridad debe aportar los datos que justifican sus opiniones si se le solicitan. Se deben solicitar. Nos importa conocer no sólo la información que ofrece la fuente, sino su fundamento. Grande Covián opina después de una vida dedicada al estudio y la experimentación.

Siempre que existan pruebas, debemos exigirlas:

Greenpeace acusa a la papelera del Guadalhorce, por contaminar el río con sus vertidos.

No basta con que lo diga Greenpeace. Queremos que fundamente lo que dice, o lo que es igual, preferimos convertir los argumentos de autoridad, siempre dudosa, en pruebas:

Greenpeace ha denunciado a la papelera del Guadalhorce, aportando fotografías y análisis de los vertidos al río.

Cuando se nos escamotea la información no podemos ni aceptar ni rechazar el argumento. Lo consideramos una opinión. Ocurre esto con frecuencia con algunos sondeos de opinión tal y como aparecen en la prensa. Al no ofrecer todos los datos carecen de fiabilidad. Tal vez estén bien pero tal vez no lo estén. Son siempre sospechosos. Las estadísticas se alegan mucho como argumento de autoridad y no siempre son autoridades fidedignas.

No me cuente la estadística: déjeme verla.

d. Se trata de una fuente imparcial.

Sobre lo ocurrido en Chernobil, creemos más al enviado de la ONU que al Gobierno ruso.

Una fuente puede carecer de crédito por sus antecedentes, sus contradicciones con otras fuentes y, sobre todo, por su parcialidad. Por eso nos importa, por ejemplo en una estadística, quién ha realizado los análisis, cuál es la competencia de la empresa y si tiene algo que ganar o perder en esta historia.

- ✓ A la hora de buscar autoridades, todo el mundo arrima el ascua a su sardina.
- ✓ Existen fuentes teóricamente imparciales (periódicos, consultorías) que ocultan grupos de interés disfrazados bajo un nombre que suena a independiente.
- ✓ Quien tiene algo que perder en una discusión no es una fuente imparcial y

[51] Cicerón: *Pro Licinio*.

puede mentir.

- ✓ Una simple voluntad de imparcialidad no es garantía: las verdades particulares suelen estar sesgadas; todos tendemos a creer más lo que nos gusta.

Debemos desconfiar siempre de la independencia de las autoridades que nos citan, pero sin olvidar que pueden tener razón. No se trata de rechazarlas sólo porque son parciales. Equivaldría a combatir un defecto con otro. Insistiremos en ello al comentar las falacias de autoridad.

> Es obvio que las mejores autoridades que se pueden aportar al debate, las más imparciales, serán aquellas que en otros aspectos mantengan opiniones opuestas a las del argumentador, con lo que mengua la sospecha de parcialidad. El grado máximo lo alcanzan las autoridades francamente alineadas en el bando del contrincante que podamos utilizar en nuestro beneficio (sus datos, sus estadísticas, las opiniones de sus partidarios): *fulano, que no es sospechoso de amparar mis tesis...*. Son tan buenas que, aunque estén mal informadas, pueden servir a nuestro propósito.
>
> La revolución puede ser necesaria. El Padre Francisco de Vitoria, autor que no me rechazarán ni recusarán los señores neocatólicos, es de parecer que no se debe sufrir al tirano cuando le hay, sino que se le debe expeler. JUAN VALERA.

e. La autoridad ha sido correctamente interpretada.

Debe ser cierto lo que se atribuye a la fuente. De otro modo estamos ante una cita apócrifa, deformada o simplemente falsa, que se refuta sin necesidad de gastar mucho fósforo: *Usted ha oído campanas y no sabe dónde*.

Con excesiva frecuencia se nos endosan referencias inexactas, errores de documentación o interpretaciones caprichosas de lo que afirman los expertos. Hemos de exigir información:

> ¿Es una cita del original o de segunda mano?
> Si es original, ¿se puede comprobar?
> Si es de segunda mano, ¿es exacta?
> Si no es exacta: ¿es porque se han traducido términos técnicos al lenguaje cotidiano? ¿la traducción es correcta? ¿qué dice exactamente la fuente y cómo se ha deducido de ello lo que se afirma?
>
> El francés Curé, para no tener que pavimentar el trozo de calle frente a su casa, como era de obligación para todos los demás ciudadanos, se amparó en una sentencia bíblica: *paveant illi, ego non paveo* [quieran los otros temblar, yo no tiemblo], lo que fue interpretado por los espectadores que entendían algo de latín como si *paveant* viniese del francés *paver* [pavimentar]. Esto convenció a los delegados de la comunidad. SCHOPENHAUER.[52]

f. Lo que afirma la fuente es coherente con lo que sostienen otras autoridades del mismo campo.

> Esta opinión es antigua y están de acuerdo con ella los que filosofan, de suerte que probablemente tenemos razón al adoptarla. ARISTÓTELES.[53]

[52] Schopenhauer: *Ídem*.
[53] Aristóteles: *Ética a Nicómaco* X, 2.

> Siguiendo las reglas comunes, no se puede negar que tantos hombres y tan grandes hacen opinión probable; y como ellos condenaron la sangría no sólo por inútil, mas también por nociva, se sigue que es probable que la sangría es siempre dañosa. FEIJOO.[54]

Esto es muy importante porque las autoridades competentes pueden discrepar, como hacen los críticos de cine. Si discrepan es porque el problema no está claro o no disponen de un conocimiento objetivo, con lo cual, lo que nos trasmiten son conjeturas individuales

> Si reputados expertos recomiendan la negociación con los terroristas, otros, no menos reputados, recomiendan lo contrario.

Cuando existe desacuerdo entre las fuentes ¿con cual nos quedamos? Compro dos periódicos del mismo día y observo los titulares:

> Aznar admite un final dialogado con ETA si los terroristas dejan las armas.
> Aznar afirma que el diálogo con ETA es una perturbación para el interés de la democracia.

¿Quién dice la verdad? ¿El primero, el segundo, ambos, o ninguno?

Si se nos ofrece la opinión de un experto, podemos refutarla aportando otras citas de autoridad, sean del mismo valor (con lo que se equilibran las posiciones), sean de mayor peso. Un técnico anula a otro técnico. ¿Dónde fue a parar el criterio de los expertos en casos como la central nuclear de Lemóniz, la autovía de Leizarán, el parque de tiro de Cañaveros, o las Hoces del Cabriel? Cuando de posiciones políticas se trata, aparecen expertos para todos los gustos.

> No hace muchos años que la construcción del Canal de Suez era considerada, con la aprobación de los ingenieros ingleses, como un imposible, y fue escarnecida en la Cámara de los Comunes como el sueño de un francés visionario. COWEN.

3. Falacias en los argumentos de autoridad.

Un argumento de autoridad puede ser:

a. **Razonable**: Ofrece garantías suficientes para que la conclusión sea plausiblemente aceptable. Es decir, nos enseña las cartas sin hacer trucos.

b. **Débil**: No dispone de garantías suficientes, por lo que su conclusión es plausiblemente inaceptable. Se ve que las conclusiones van más lejos de lo que los datos permiten.

c. **Falaz**: Carece de garantías y no existe voluntad para ofrecerlas. Se invoca el argumento de autoridad como si fuera terminante, la última palabra en un tema, eludiendo la obligación de probar que la autoridad merece crédito. Nos hace trampas y no quiere enseñarnos las cartas.

La falacia, pues, no consiste en el error de que falte alguna premisa o garantía, sino en cerrarse absolutamente a facilitar ninguna clase de información. Llamamos falaz al mal argumento de autoridad que se emplea abusivamente.

[54] Feijoo: *Ídem* § 6.

Distinguimos dos tipos: la Falacia de Falsa Autoridad que persigue el engaño, y la Falacia *ad Verecundiam*, que no admite discusión. Una variedad de ésta es el Argumento *ad Populum* o apelación a la opinión más extendida.

Vea también el Diagrama de flujo para los argumentos de autoridad

---

RESUMEN GENERAL DE LOS ARGUMENTOS DE AUTORIDAD.

I. Argumentos de autoridad son aquellos en los que como razones aportamos lo que dicen otros.

II. Los **requisitos** que deben cumplir sus premisas son:

Que se trate de una autoridad:

- concreta.
- competente en la materia de que se trata.
- imparcial.
- bien interpretada
- no contradictoria con otras.

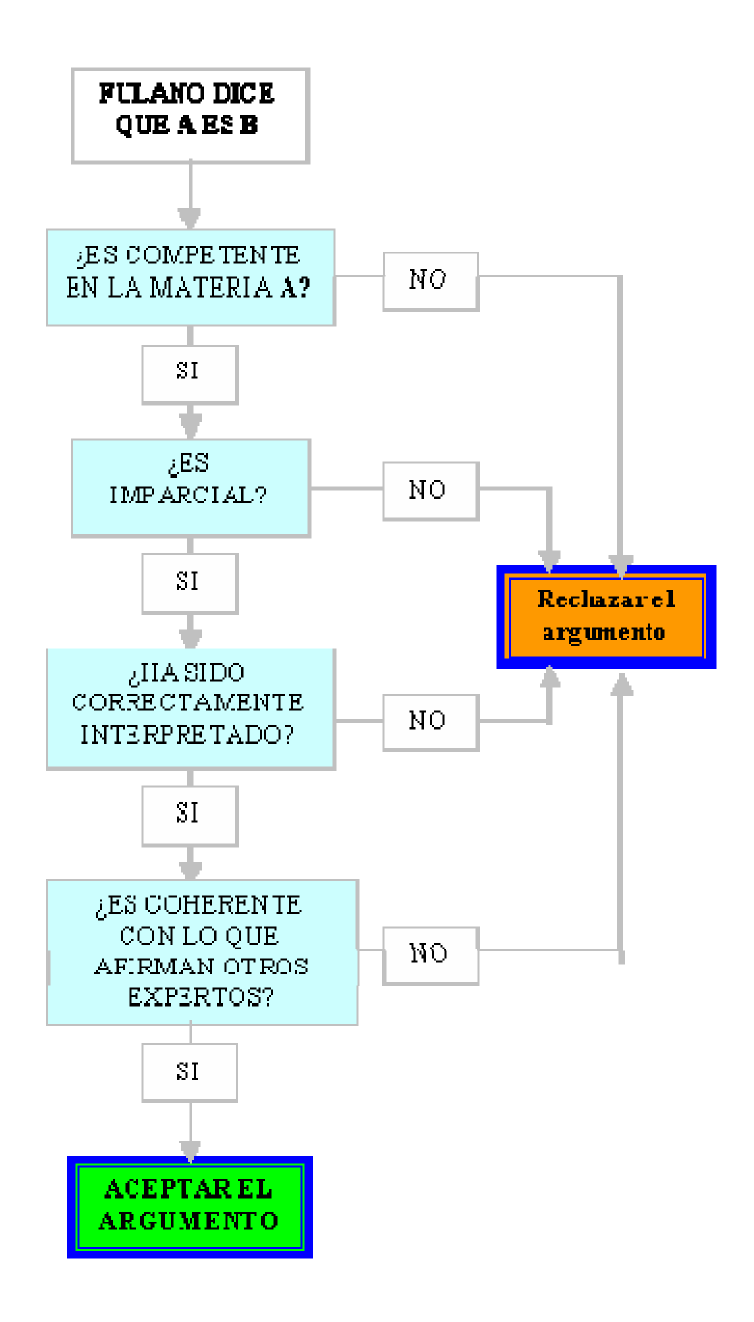
III. El argumento de autoridad puede ser:

a. **Razonable**: Ofrece información adicional suficiente (requisitos) para que la conclusión sea plausiblemente aceptable.
b. **Débil**: No cumple los requisitos y su conclusión es plausiblemente inaceptable.
c. **Falaz**: Ni cumple los requisitos ni existe voluntad para cumplirlos.

IV. Sus principales **falacias** son:

A. **Falacia de Falsa autoridad**: Cuando se apela a una falsa autoridad para salir de un mal paso.
B. **Falacia *ad verecundiam***: Cuando se invoca a una autoridad reverenda.
C. ***Argumento ad populum***: Cuando se busca amparo inadecuado en la multitud.

DIAGRAMA DE FLUJO PARA LOS ARGUMENTOS DE AUTORIDAD



LOS ARGUMENTOS CAUSALES

> Todo lo que acontece debe acontecer por necesidad en virtud de una causa, pues es imposible que algo se produzca sin causa PLATÓN. *Timeo.*

La explicación causal

Las generalizaciones habituales nos dicen *cómo son* las cosas: *Las catedrales castellanas son góticas*. Forman juicios descriptivos de la realidad. A diferencia de ellas, las generalizaciones causales nos explican *el porqué* de las cosas: *¿Por qué se ha muerto mi perro? ¿Por qué hay paro? ¿Por qué se adelantan las elecciones?*

La causalidad

El argumento causal pretende razonar la existencia de una causa para determinado efecto. Su conclusión dice:

> A causa B.
> Mi perro ha muerto porque comió un cebo envenenado.

Esto no es más que una manera de hablar, ya que, en rigor, no sabemos cómo una causa produce un efecto. Abro un grifo y cae agua; le piso la cola al gato y maúlla; tomo una aspirina y se esfuma mi dolor de cabeza; arrimo fuego a la cera y ésta se derrite; pulso las teclas del ordenador y aparecen letras en la pantalla... El mundo está lleno de prodigios que no sé cómo se producen pero que van seguidos. Veo el rayo, escucho el gran tronazo que le sigue y digo: el rayo es la causa del trueno. Sin duda representa un gran progreso dejar de atribuir los meteoros a la cólera de los dioses, pero limitado. Nunca le vemos la cara a una causa. No sabemos qué es. No percibimos cómo germina un efecto. Constatamos que determinadas acciones o sucesos se acompañan de otros. Comprobamos que determinadas cosas a las que, para entendernos, llamamos causas, se siguen de otras distintas consideradas efectos.

> Una causa es lo que hace a cualquier otra cosa empezar a existir, ya sea una simple idea, una sustancia o un modo; y es efecto lo que obtiene su comienzo de alguna otra cosa.[55].
> En el momento de orinar sentí que el líquido tenía olor de espárragos. Había comido, hacía dos horas, una tortilla con espárragos. Comprendí la ley de la causalidad. [56]

Las relaciones

Hablamos de causa cuando al fenómeno en cuestión, el efecto, le acompaña o le precede otro con el que podemos asociarlo. Percibimos una relación regular entre la aparición de dos sucesos. Así, pues, nuestra primera pregunta en la investigación de una causa es acerca de esa relación: ¿Qué ha intervenido para modificar la marcha habitual de los acontecimientos? ¿Qué cosa nueva ha ocurrido? ¿Qué cambio se ha producido para que cambien las cosas? En una palabra: ¿con qué se relaciona esto que acaba de ocurrir?

---

[55] Locke. *Ensayo sobre el entendimeinto humano: XVIII. De la causa, el efecto y otras relaciones*.
[56] J. Pla: *El cuaderno gris.*

Nuestra segunda pregunta dirá: ¿Podemos considerar este emparejamiento de fenómenos como una relación de causa-efecto? La respuesta corresponde al argumento causal, cuyo objetivo, como se ve, no es otro que justificar el paso de una relación observada a la afirmación de una relación causal. De la generalización: *Siempre que aparece **A**, surge **B***, a la conclusión: ***A** causa **B***.

> Existe una relación regular entre las apariciones de A y las de B
> Luego probablemente A causa B
>
> Si un hilo aguanta 1 kg y se rompe con 2 kg, ese aumento es la causa.

Los tipos de relación.

No todas las relaciones son iguales. En ocasiones, observamos que los sucesos de tipo **A** se siguen regularmente de sucesos de tipo **B**. Decimos que entre ambos existe una *relación positiva:* **A**, suscita la aparición de **B**.

> Comer bien mejora el humor.

Al contrario si cada vez que aparece **A**, no aparece **B**, hablamos de *relación negativa:* **A** inhibe la aparición de **B**.

> Cuando llega la primavera no apetece estudiar.
>
> El invitado— Tú que siempre te callas delante de tu mujer, no sé cómo has tenido valor para alzarle la voz.
> El anfitrión— Es que hemos comido con la vajilla buena. XAUDARÓ.

El uso de la vajilla buena inhibe las reacciones de la esposa.

Puede ocurrir también que ambos fenómenos estén no sólo relacionados sino correlacionados, es decir, que varíen paralelamente, sea en el mismo sentido (*correlación positiva*) o en el opuesto (*correlación negativa*):

> Existe una correlación positiva entre el desarrollo educativo de una sociedad y la venta de libros (crecen y disminuyen juntos).
> Existe una correlación negativa entre la presencia policial en las calles y la comisión de delitos (al crecer la una, disminuyen los otros y viceversa).
> No existe correlación entre el tamaño del cerebro y el desarrollo de la inteligencia (cada uno va a su aire).

Las condiciones

Las relaciones nos sugieren que unas cosas participan en la aparición de otras, que condicionan su existencia: ***A** condiciona la existencia de **B**; **B** depende de **A***. Al preguntar por una causa, preguntamos por las condiciones que explican la aparición del efecto. Estas condiciones pueden ser de dos tipos: suficientes y necesarias.

a. Las condiciones suficientes

Si percibimos que dos acontecimientos diferentes se siguen con rigurosa regularidad, decimos que el primero es causa o condición suficiente del segundo:

> Cuando nos visita mi cuñado mengua el coñac.

Decimos: **A** es condición suficiente de **B**; basta con la aparición de **A** para que surja **B**; **A** causa **B**.

> Si tomo café, no duermo.

Las apariciones del efecto pueden ser constantes (**siempre** que aparece **A** le sigue **B**) o no (**generalmente** cuando aparece **A**, le sigue **B**), de lo que derivan las correspondientes matizaciones en nuestra conclusión inductiva:

> A siempre causa B.
> A habitualmente causa B.

Puede ocurrir sin embargo que en ocasiones aparezca B sin que le preceda A.

> No he tomado café, pero he dormido muy mal.
>
> Si aparece A, surge B
> Si no aparece A, también surge B

Esto significa que, además de **A**, existe alguna otra causa capaz de producir el mismo efecto.

> Si tomo café, no duermo.
> Si estoy preocupado, no duermo.
> Si me sienta mal la cena, no duermo.
>
> A, B y C causan D.

Las condiciones suficientes de un mismo efecto pueden ser múltiples, con lo cual puede faltar una determinada y producirse el efecto por otra.

> — ¿Llamaba el señor?
> — Sí. Vaya usted al cuarto de la señora y entérese a ver qué pasa, que no sé si se ha caído o es que está cantando XAUDARÓ.

En suma, llamamos condición suficiente a la que, siempre o casi siempre, provoca la aparición de otro suceso. Cuando está presente, asegura el efecto. Su ausencia no lo impide, porque puede existir otra condición suficiente capaz de producirlo. Así, la enconada lucha que la ciencia sostiene contra el cáncer está a punto de garantizarnos la oportunidad de morir por cualquier otra causa.

> La señora al farmacéutico— Vengo a devolverle el matarratas que me vendió el otro día. Ya lo no necesito, porque mi marido se ha muerto solo. CHUMI CHUMEZ, en *La Codorniz*.

b. Las condiciones necesarias

Hay otras condiciones que intervienen en el proceso de causalidad porque son indispensables para que aparezca el efecto, aunque se muestran incapaces de producirlo por sí mismas. Por ejemplo: para que me toque la lotería es necesario que compre un décimo, pero nadie me garantiza el premio. Si no riego las plantas se mueren, pero si las riego no todas viven. A estas condiciones incapaces de producir el efecto pero que no pueden faltar, las llamamos condiciones necesarias, sine qua non. Apretar el interruptor de la radio es una condición necesaria, pero no suficiente para que el aparato suene. Un título

universitario es condición necesaria para determinados puestos de trabajo, pero no suficiente para lograrlos.

> Condición necesaria para soñar es dormir.
> Si falta A, no aparece B
> Si se da A, puede aparecer B

Cuando una condición necesaria no produce el efecto (no es suficiente), entendemos que falta algo, generalmente otras condiciones igualmente necesarias, para que se complete una condición suficiente. Es necesario viajar al trópico para coleccionar enfermedades pintorescas, pero no basta. Es necesario leer un libro para entenderlo, pero no basta; se precisan más cosas, como un coche necesita algo más que gasolina para funcionar.

> A+B+C, juntas, forman una condición suficiente para D

Si falta una sola de las condiciones necesarias, no se forma la condición suficiente y el efecto no se produce. No es posible hacer una tortilla sin cascar huevos, sin aceite, sin sartén, sin fuego. Un coche está lleno de chismes necesarios, y es preciso que funcionen todos para que arranque.

> Si no suena tu tocadiscos puede ser: que estés sordo. que no haya luz, que no esté enchufado el aparato, que no lo hayas encendido, que estén desconectados los altavoces, que te hayan timado con la copia pirata…

Una importante condición necesaria suele ser la oportunidad.

> Procura sacar de él cuanto puedas, y que sea pronto, porque no suelen durar mucho las buenas disposiciones.

c. Las condiciones suficientes y necesarias

De suyo, la condición necesaria no es suficiente y precisa el concurso de otras condiciones necesarias. Pero puede ocurrir lo contrario: que, además de necesaria, sea suficiente. Este es el caso de las condiciones suficientes que son únicas: El rayo es condición suficiente y necesaria del trueno:

> Si ocurre A, se da B
> Si no ocurre A no se da B

Lo mismo sucede, por ejemplo, cuando se cumplen todas las condiciones necesarias para determinado efecto, menos una. Esta última condición opera simultáneamente como suficiente y necesaria. Es suficiente porque con agregarla bastará para producir el efecto (es la única que falta) y es necesaria porque si no se agrega no surgirá el efecto.

> Es suficiente porque si aparece A, se produce B.
> Es necesaria porque si no aparece A no se produce B.

Es el caso de la gasolina en un coche que funciona bien, de la polinización primaveral para un alérgico al polen, o de la gota que colma el mezquino vaso de nuestra paciencia. Del mismo modo, cuando todos los medios están dispuestos, la llegada del momento oportuno se convierte en condición suficiente y necesaria.

Toda particular existencia es a la vez condicionada y condición.[57]

En **resumen**:

Llamamos **causa** a lo que produce un efecto, y sospechamos una relación causal cuando percibimos una **relación** de sucesión o coexistencia entre dos fenómenos. Decimos que uno de ellos es **condición** del otro.
Por la manera de intervenir unos sucesos en la aparición de otros, distinguimos:

a. **Condición suficiente:** la que asegura la producción de un efecto. Pueden ser una o varias.
b. **Condición necesaria**: la indispensable para la producción de un efecto, pero incapaz de producirlo por sí sola. Habitualmente, varias condiciones necesarias concurren para formar una condición suficiente.
c. **Condición suficiente y necesaria** es la que siendo necesaria se basta para la producción del efecto porque todas las demás condiciones están cumplidas.

El argumento causal sencillo.

A la vista de lo dicho, podemos distinguir dos situaciones: los casos sencillos (con una causa definida) y los complicados (en los que puede intervenir una constelación de causas).

En el caso sencillo, apreciamos una relación manifiesta: Al fenómeno B le precede regularmente el fenómeno A como condición suficiente y necesaria.

A causa **B** porque:
generalmente si ocurre **A**, se da **B** (condición suficiente)
y, generalmente, si no ocurre **A**, no se da **B** (condición necesaria)

Cuando ensayo con la trompeta, mi vecina golpea la pared.
Cuando no ensayo con la trompeta, mi vecina no golpea la pared.
Está claro que mi vecina golpea la pared porque ensayo con la trompeta.

Es preciso, pues, comprobar que siempre o casi siempre que actúa la causa, se produce el efecto. Y, al revés, que cuando aquélla falta, nunca o casi nunca surge el efecto. Si no es así, no podemos considerar que exista una relación de causa-efecto:

Dicen los griegos que los vientos etesias son la causa de crecer el Nilo, porque le impiden desaguar en el mar. Pero muchas veces no han soplado los etesias y el Nilo hace lo mismo.[58]

Claro está que no basta con una observación aislada. Hay muchos acontecimientos que ocurren de manera simultánea o sucesiva por pura casualidad:

Durante el último eclipse una vaca parió un ternero con cinco patas.
Luis tuvo el accidente el día que dejó su amuleto en casa.

Descartamos la casualidad comprobando la **regularidad** con que aparece la relación, lo que exige varios casos u observaciones repetidas. Esto es una generalización y exige, como

---

[57] Como vemos, el que una condición sea suficiente, necesaria o ambas cosas, depende del papel que represente en la relación causa-efecto. Ejemplo: ***A** es condición necesaria de **B**, quiere decir que la ausencia de **A** es condición suficiente para la ausencia de **B**.*
[58] Herodoto: *Historias* II,20.

se sabe, observaciones múltiples de resultado homogéneo: **A** siempre, casi siempre, con frecuencia, conduce a **B**.

> — Generalmente, cuando duermo en esa habitación me da el asma.
> — ¿Y si no?
> — No.

Decimos *generalmente* porque, como en toda generalización presuntiva o incompleta, siempre hay excepciones. Por ejemplo: frotar una cerilla causa su encendido porque:

> Generalmente cuando se frota una cerilla, se enciende (salvo si está mojada)
> Generalmente, cuando una cerilla no se frota, no se enciende (salvo que le arrimemos una llama).
> Casi siempre que ensayo con la trompeta, mi vecina golpea la pared (no siempre está en casa).
> Generalmente, cuando no ensayo con la trompeta, no golpea la pared (salvo que yo practique con la guitarra eléctrica).

¿Tiene sentido la relación causa-efecto?

Por muy correlacionados y regulares que parezcan dos sucesos, no consideramos relaciones causales las que chocan con nuestras creencias o nuestra experiencia, salvo que se nos ofrezca una explicación plausible acerca de cómo han ocurrido las cosas. De lo contrario, deberemos pensar que, pese a todo, la casualidad explica mejor el fenómeno en cuestión.

> Mi vecina golpea la pared porque el sonido de trompeta despierta a su bebé.
> (Es sabido que los vecinos expresan su irritación con golpes en las paredes).

> Una cerilla se enciende al frotar.
> (Es sabido que la fricción produce calor y el calor, fuego).

> En mi opinión, ha muerto por comer Amanita Muscaria.
> (Es sabido que la Amanita Muscaria contiene una toxina mortal).

Ya se ve que hasta los fenómenos más simples encierran factores intermediarios que contribuyen al resultado final. Por eso reclamamos una explicación que sea coherente con nuestra experiencia de las cosas.

> MIRELLA FRENI— Pavarotti y yo tuvimos la misma ama de cría, lo que no significa que mamáramos el canto, porque el hijo del ama nunca cantó.

Incluso en el supuesto de que el hijo de la nodriza cantara, no admitiríamos la relación causal salvo que se nos explicara satisfactoriamente qué tiene que ver la leche con la canción.

Por lo general, la explicación se basa en una ley conocida (por ejemplo: el calor provoca la ignición) que nos permite considerar que estamos ante un caso de ella. Cuando nos falta dicha ley, conjeturamos la mejor explicación posible.

Cuando los hechos que relacionamos no son contiguos en el tiempo y en el espacio, la explicación se complica. La gripe que sufro este año no es efecto directo de la que sufrí el pasado. La causa y el efecto, el germen y la enfermedad, han de coincidir en un mismo sujeto al mismo tiempo. Las causas directas son contemporáneas de sus efectos. El fuego y

el humo deben corresponder al mismo material incandescente. Un rayo caído en Madrid no explica el apagón de Barcelona. El mundo está lleno de coincidencias.

¿Es que no reconocemos la existencia de causas remotas? Sí, por supuesto, pero hay que probarlas. Tal vez existe una correlación entre las crisis financieras en el Extremo Oriente y el incremento de la publicidad de las televisiones españolas, pero son hechos demasiado distantes en el espacio. Cuando sospechamos una relación causal entre sucesos remotos, es preciso conectarlos mediante una cadena causal que los explique. De otro modo hemos de considerarlos coincidencias.

En **resumen**: precisamos comprobar:

a. que estamos ante una condición suficiente y necesaria.
b. que los sucesos coinciden con regularidad.
c. que según nuestra experiencia de las cosas, tiene algún sentido pensar que el uno es causa del otro.

- porque apelamos a una ley conocida.
- porque disponemos de una conjetura plausible.
- porque ofrecemos una cadena de relaciones causales.

Por ejemplo:

El aumento del desempleo en otoño responde al final de la temporada turística.

¿Tras el final de la temporada turística aumenta regularmente el número de desempleados? Sí. Parece una condición suficiente.

¿Mientras dura la temporada turística aumenta el número de desempleados? No. Parece una condición necesaria.

¿Tiene sentido pensar en una relación de causa-efecto? Sí. La mayor parte de los empleos en el sector de hostelería son temporales y están vinculados a la demanda turística.

Otro ejemplo:

En la guerra de Kosovo se emplearon proyectiles con cabeza de uranio empobrecido. Algunos soldados españoles han desarrollado leucemias. Se conjetura que el uranio empobrecido pueda ser la causa de las leucemias.

a. ¿La leucemia ha aparecido regularmente entre los soldados que estuvieron en Kosovo (o más de lo que aparece en otros soldados)? No. Luego no es causa suficiente. No parece existir relación de causa-efecto.

b. ¿Los soldados que no estuvieron expuestos a las radiaciones desarrollan leucemias? Sí. Luego no es una condición necesaria.

c. ¿Tiene algún sentido pensar que el uranio empobrecido de Kosovo produzca leucemias? No. Sabemos que pueden aparecer leucemias tras exposiciones intensas y prolongadas a las radiaciones. Sabemos también que las leucemias aparecen 8-10 años después de las radiaciones. Los soldados españoles estuvieron expuestos brevísimamente y las leucemias descritas han aparecido inmediatamente.

Luego, no tiene sentido pensar en una relación de causa-efecto.

Descartar otras posibilidades.

Para estar seguros de que hemos interpretado bien la relación de causa a efecto entre **A** y **B,** antes de concluir definitivamente que **A** causa **B**, debemos hacernos tres preguntas críticas que nos permitan descartar otras posibilidades:

a. ¿Hemos confundido el efecto con la causa? ¿es **B** la causa de **A?**
b. ¿Existe una causa común **C** para **A** y **B**?
c. ¿Existe un factor intermediario: **A** causa **X** que causa **B**?

deben descartarse todos para concluir que A causa B.

a. ¿Hemos confundido la causa con el efecto?
La relación entre dos fenómenos no explica la dirección de la causa.

> Hay una relación de causa-efecto entre el incremento en la educación sexual y la difusión del SIDA.

Por supuesto que la hay, pero invertida: la difusión del SIDA ha sido la causa de que se preste más atención a la educación sexual.

¿En qué dirección se produce la relación de causa y efecto entre **A** y **B**? Debemos considerar todas las posibilidades:

> Quizá **A** causa **B**: Ver la tele reduce la afición a la lectura.
> Quizá **B** causa **A**: La falta de afición a la lectura inclina a ver la tele.
> Quizá **A** y **B** se causan mutuamente: La televisión reduce la afición a la lectura y viceversa.

Hay relaciones causales que son circulares: **A** y **B** se causan mutuamente, porque los efectos retroalimentan las causas:

> Escribimos poco porque nos cuesta escribir y nos cuesta escribir porque escribimos poco.
> Escasean los futbolistas nacionales porque hay excesivos jugadores extranjeros y se recurre a los extranjeros porque escasean los nacionales.
> El miedo de los inversores provoca el descenso de la Bolsa, y el descenso de la Bolsa asusta a los inversores.

Estas simetrías nos confunden porque parece que estamos ante causas equivalentes. No es así. Es preciso que actúe una causa para dar lugar al efecto que la retroalimenta y crear un círculo causal equívoco.

> No se figure usted que las personas se hacen grandes por hacer grandes cosas. Hacen grandes cosas porque son grandes, si las grandes cosas se les presentan.[59]

¿Cómo resolvemos los casos dudosos?

1 porque la **precedencia** es clara: **A** se produce antes que **B**. La causa no puede seguir al efecto. Sospechamos que el rayo responde del trueno únicamente porque le precede. Cuando dos hechos ocurren juntos con cierta regularidad y uno de ellos precede habitualmente al otro, podemos empezar a pensar que el uno es causa del otro.

> Dice usted: "La causa principal del suplicio de Juan Hus fue la agitación que sus doctrinas habían originado en Bohemia." Cuando se le condenó no se habían registrado aún asonadas en Bohemia por su causa. Fue precisamente la indignación que produjo la muerte de este hombre lo que ocasionó una cruenta venganza de veinte años [60]

---

[59] Bernard Shaw: *El carro de manzanas.*
[60] Voltaire*: Consejos razonables a M. Bergier.*

2. Tampoco cabe duda cuando los datos nos permiten afirmar que B no causa A: sabemos que la presencia de B no suscita la aparición de A:

> No amanece porque cante el gallo.
> El cáncer no provoca el hábito de fumar.

Si hay relación entre ambos sucesos, será la inversa.

> Los alcohólicos suelen estar desnutridos. Esto prueba que las dietas pobres contribuyen al alcoholismo.

No, señor. Las dietas pobres no contribuyen al alcoholismo, sino al revés: los alcohólicos pierden el apetito.

3. Por sentido común. ¿Tiene sentido que A cause B, o tiene más sentido lo inverso, o tiene tanto sentido una cosa como la otra?

> No me extraña que Alicia sea extrovertida. Si yo tuviera tantos amigos, también lo sería.

Parece mucho más razonable pensar que Alicia tiene muchos amigos porque es extrovertida, y no al revés. Cuando compiten la televisión y los libros, tiene más sentido que sea aquélla quien anule a estos. Leer es una de las actividades más frágiles —porque exige un esfuerzo a la mente y, con frecuencia, a la voluntad—, y con facilidad cede ante otras opciones: tomar unas copas, hacer deporte, ir al cine, conversar... o ver la televisión.

> No hay nacionalistas porque exista un *problema vasco*, sino al revés.

> Paciente— Pues que tengo *observao* que cuando me sale trabajo me asoma un hueso en la espalda que no me deja...
> Médico— ¿Y esto le ocurre a las pocas horas de trabajar?
> Paciente— ¡Quiá! ¡En cuanto me avisan! XAUDARÓ.

b. ¿Responden ambos fenómenos a una causa común?

Cuando dos hechos, A y B, están relacionados puede ocurrir, y con frecuencia ocurre, que un tercer factor C, sea la causa de A y de B. Ni el día causa la noche, ni la noche el día, aunque aparecen seguidos y con una larga historia de regularidad.

> Se ha comprobado una correlación constante entre el consumo de helados y el número de ahogados en las playas. Se está considerando la posibilidad de suprimir los puestos de venta de helados.

Es obvio que una cosa no causa la otra, sino que ambas aumentan durante el verano. Descubrir una posible causa común no es difícil en las situaciones sencillas de la vida cotidiana, salvo que olvidemos esta posibilidad.

> Tienes fiebre, hijito, y esta es la causa de que te salgan las manchas en la piel (La fiebre no causa las manchas de la piel. Ambos síntomas están causados por el sarampión).

c. ¿Participa un intermediario?

Lo más habitual es que las causas se encadenen a través de algunos intermediarios: *A causa X que causa Y que causa B.*

> *Al pulsar el interruptor...*, se cierra el circuito eléctrico, lo que activa el electroimán, que atrae la barrita de hierro, que golpea sobre la campana y... *suena el timbre*.

El resultado final parece el mismo: A causa B, pero se produce indirectamente, lo que tiene mucha importancia, no sólo para el diagnóstico de la causa, sino para nuestra intervención en los procesos causales:

> Conductor— Cada vez que piso el freno chirría el ventilador. Debe haberse conectado no sé cómo al circuito de frenado.
> Mecánico— Nada de eso. Lo que ocurre es que cuando usted frena, el coche hinca el morro, con lo cual el ventilador cambia de posición y chirría. ¿Que hacemos: sujeto el ventilador o suavizo los frenos?

> No ha cambiado de opinión porque mis palabras le hayan persuadido, sino porque he logrado persuadir a sus electores, que son quienes determinan la posición de mi adversario.

Las explicaciones causales remotas.

Un efecto puede ser causa de otro que, a su vez, cause un tercero, y así sucesivamente. Estamos ante un caso de múltiples factores intermediarios. Las cadenas causales son transitivas, ya que si A causa B y éste causa C, entonces decimos que A es causa remota de C.

> Sancho Panza— Si vuestra merced tiene determinado de no casarse con esta gran princesa [Micomicona], claro está que no será el reino suyo; y no siéndolo, ¿qué mercedes me puede hacer? Cásese vuestra merced una por una con esta reina.

Las cadenas de causa y efecto son indispensables para explicar relaciones causales alejadas. Algunas, por obvias, no precisan especificar los pasos intermedios:

> Toda esta caterva de nietos tuvo su origen en la feliz concurrencia de dos miradas en una tarde de Abril cincuenta años atrás.

En otros casos, por el contrario, si faltan las conexiones la conclusión puede parecer incomprensible:

> — Aumenta la delincuencia callejera porque aumenta la drogadicción.
> — ¿Cómo es eso?
> — Los drogadictos experimentan una necesidad irresistible de obtener dinero por cualquier medio para comprar droga, lo que les arrastra a cometer delitos.

¿Cómo es que la felicidad conduce al error?

> La felicidad derrama el corazón con alegría y cría en él confianza; y de la alegría y de la confianza nace el descuido, y al descuido se le siguen la soberbia y el desprecio de otros, y los errores y faltas.[61]

[61] Fray Luis de León: *El libro de Job.*

La forma estándar del argumento causal sencillo

Si somos consecuentes con todo lo señalado hasta aquí, nuestro argumento: A causa B, debiera apoyarse en los datos siguientes:

> A está relacionado con B como condición suficiente y necesaria
> No es una coincidencia.
> Disponemos de una explicación satisfactoria
> Además:
> B no causa A.
> No comparten una causa común.
> No participa un intermediario.
> ______________________________
> Luego probablemente, A causa B

¿Por qué decimos que la conclusión es probable? Porque a pesar de todo lo señalado no estamos seguros. Rara vez podemos conformarnos con una causa única. El argumento causal no es conclusivo. Elabora una conjetura, más o menos sólida (verosímil), que será preciso contrastar con futuras experiencias. La expresión que usamos en castellano *atribuir* las causas refleja bien nuestra inseguridad.

Vea ahora el diagrama de flujo para los argumentos causales que figura al final de este capítulo.

Falacias

Todos los errores causales se incluyen en la denominada falacia de la falsa causa, de la que distinguimos dos variedades:

a. Falacias por confusión de condiciones que consiste en atribuir la responsabilidad causal a una condición necesaria que no es suficiente.

b. Falacias del *post-hoc* que establecen una relación causal sin otro fundamento que la aparición simultánea o sucesiva de dos hechos.

El argumento causal en los casos complejos.

Llamamos casos complejos a aquellos en los que nos enfrentamos a sucesos aislados en los que no disponemos de una relación evidente en la que apoyarnos. Por ejemplo:

> ¿Qué es lo que me ha sentado mal en la cena?
> ¿Por qué disminuye el número de parados?

Son hechos que parecen corresponder a diversas causas o combinaciones de causas (concausas). Descartada la coincidencia, y sin olvidar que la realidad siempre se las arregla para resultar intrincada, las principales posibilidades de combinación causal son:

1. A o **B** o **C**, causan **D**
2. (A + **B** + **C)** causan **D**

1. Causas distintas pueden producir el mismo efecto, como comprobamos cada vez que suena el timbre de la puerta a las doce: es el cartero, o el repartidor del butano, o los Testigos de Jehova.

> **A** o **B** o **C**, causan **D**.
>
> Me han sentado mal los pimientos o las sardinas.
> Ha disminuido el número de parados registrados porque se han creado puestos de trabajo, o porque no se apuntan en las oficinas del desempleo.

Estamos ante un caso típico de varias causas suficientes que no son necesarias para este efecto. Cualquiera de ellas podría ser la responsable.

> Si aparece fiebre tras una intervención quirúrgica, lo más probable es que se trate de una infección de la herida, de una infección respiratoria o de una flebitis.

2. En otras ocasiones diversas causas concurren para un mismo efecto:

> **A**+**B**+**C** causan **D**.
>
> El incremento de la violencia escolar contra el profesorado se debe a la insuficiente motivación de una parte del alumnado, a la sobrecarga de trabajo, a la crisis de valores y al miedo de los profesores a emplear cualquier tipo de medida disciplinaria.

Estamos ante el caso de diversas condiciones necesarias, incapaces de producir el efecto por sí mismas, pero suficientes cuando se asocian.

Estas situaciones nos obligan a revisar cuidadosamente las circunstancias en que aparece el efecto para enumerar todos los factores que hayan podido intervenir. En otras palabras hemos de construir hipótesis de trabajo.

Aplicaciones prácticas del conocimiento causal.

Nos interesa el conocimiento de las causas, como todo conocimiento práctico, porque afecta a nuestras decisiones. Nos importa averiguar por qué duele la espalda para tratar de impedirlo. Queremos saber por qué se producen los acontecimientos para estar en mejores condiciones de controlarlos. Deseamos evitar las cosas indeseables y fomentar las beneficiosas.

Si conocemos las **condiciones suficientes** de un efecto, podemos producirlo a nuestra conveniencia provocando cualquiera de ellas. Es lo que hace el labrador cuando abona un sembrado, o el médico que vacuna a los niños. Saber es poder. Muchos avances en medicina, tecnología o producción alimenticia, responden a una inteligente explotación de las condiciones suficientes. En política, religión o filosofía, queremos conocer las causas suficientes del bienestar o de la felicidad para fomentarla. Al proponer un plan de mejoras, procuramos que incluya todas las medidas necesarias para conformar la condición suficiente que resuelva el problema.

Cuando conocemos las **condiciones necesarias** de un efecto, podemos evitarlo si suprimimos una o varias de ellas, con lo cual bloqueamos la formación de una condición suficiente. Muerto el perro se acabó la rabia. Consideramos imposible aquello que no puede ocurrir porque no se dan las condiciones necesarias. En esto consisten la higiene y la sanidad, la prevención de incendios domésticos y la lucha contra las efectos de las

catástrofes naturales. Por eso se recomienda el uso del preservativo para combatir el SIDA o evitar el embarazo. Por lo mismo se vende café sin cafeína, mayonesa ligera, y cigarrillos con filtro. La ingeniería genética trata de mejorar las especies vegetales o animales suprimiendo algún factor necesario para la aparición de productos indeseables. Combatimos la pobreza bloqueando las condiciones necesarias de su aparición.

> Si nos privamos de la vista, de la conversación y del trato continuado, la pasión amorosa se desvanece. [62]

> Este tiene motivos y voluntad; le falta la ocasión. El otro tiene motivos y ocasión; le falta la voluntad.

La importancia práctica del conocimiento de una **cadena causal** radica en que nos permite corregir un problema atacando eslabones distintos, esto es, diferentes condiciones necesarias para su producción. Podemos, por ejemplo, combatir la delincuencia callejera persiguiendo el narcotráfico, disuadiendo la drogadicción o evitando el síndrome de abstinencia con metadona.

> El clavo se queja del martillo porque no ve la mano.

Las explicaciones intencionales

En el campo de las acciones humanas son de poca utilidad las explicaciones que recurren a causas materiales:

> Jaime levanta el brazo porque se han producido múltiples descargas motoras en el área cortical izquierda del cerebro...

Eso está muy bien en una clase de fisiología. Pero ¿para qué levanta el brazo?: ¿quiere hacer una pregunta? ¿está saludando? ¿se espanta una mosca? Queremos saber qué pretende, con qué intención actúa, qué efecto persigue...

> Investigar las acciones es algo distinto de conocer las propiedades de una solución salina para luego predecir sus reacciones.[63]

En suma, necesitamos una **explicación intencional**. Las razones de una acción son su causa. Escogemos la explicación que nos parece más probable para una determinada situación. Al obrar mediante la voluntad, la relación causa-efecto aparece bajo el aspecto motivo-acto.

> Está estudiando porque desea aprobar el examen.
> Diomedes eligió a Odiseo no para honrarlo, sino para que su acompañante fuera inferior.

> ¡Vuestra belleza fue la causa y el efecto! ¡Vuestra belleza que me incitó en el sueño a emprender la destrucción del género humano con tal de poder vivir una hora en vuestro seno! [64]

Nos importa mucho determinar los motivos de las acciones. Las conductas se califican y se juzgan por su causa.

---

[62] 62 Epicuro: *Exhortaciones*
[63] Schopenhauer: *Sobre la cuádruple raíz del principio de razón suficiente*.
[64] Sakespeare: *Ricardo III.*

Si actúo por una razón, lo hago voluntariamente, pero cual de dos razones me parecerá más fuerte en una ocasión particular puede depender de lo que haya cenado. PIERCE.

RESUMEN GENERAL DE LOS ARGUMENTOS CAUSALES

I. Llamamos **causa** a lo que produce un efecto.

II. Sospechamos una **relación causal** cuando percibimos una relación de sucesión o coexistencia.

III. Por la manera de intervenir unos sucesos en la aparición de otros, distinguimos:

a. **Condición suficiente** es la que asegura la producción de un efecto. Pueden ser una o varias.
b. **Condición necesaria** es la indispensable para la producción de un efecto, pero incapaz de producirlo por sí sola. Habitualmente, varias condiciones necesarias concurren para formar una condición suficiente.
c. **Condición suficiente y necesaria** es la que siendo necesaria se basta para la producción del efecto, porque todas las demás condiciones están cumplidas.

IV. En los **casos sencillos**, es preciso comprobar:

a. que estamos ante una condición suficiente y necesaria.
b. que los sucesos coinciden con regularidad.
c. que según nuestra experiencia de las cosas, tiene algún sentido pensar que el uno es causa del otro.
- porque apelamos a una ley conocida.
- porque disponemos de una conjetura plausible.
- porque ofrecemos una cadena de relaciones causales.

d. que no se ha confundido la causa con el efecto.
- porque existe una precedencia clara
- porque consta que B no causa A.
- por sentido común.

e. que no existe una causa común para los dos hechos que se relacionan.
f. que no participa un intermediario.

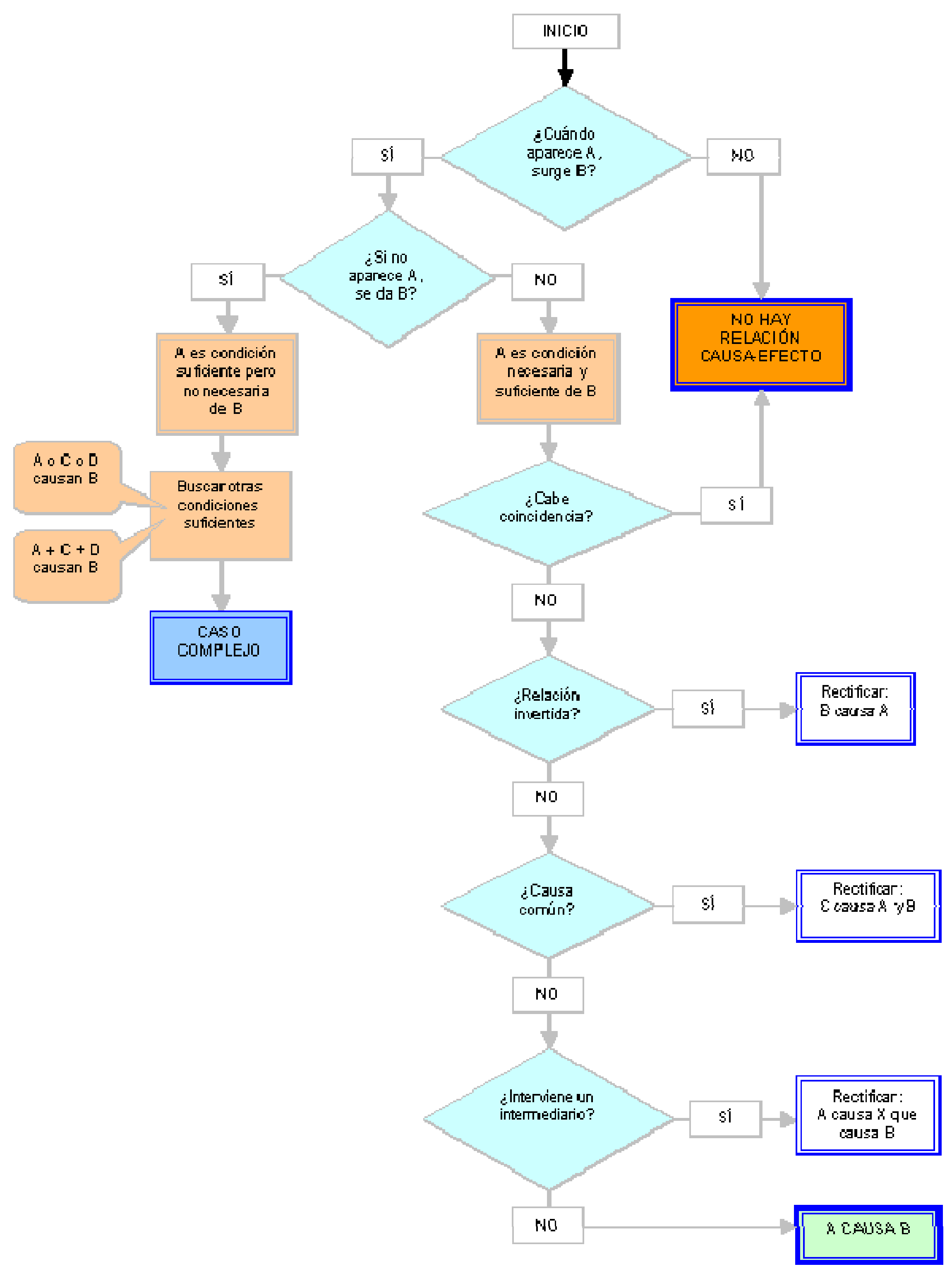
V. Entre las **causas complejas** hemos señalado dos variedades:

a. Causas distintas (condiciones suficientes), pueden producir, (cada una de ellas o todas juntas), el mismo efecto. A, B y C, causan D.
b. Causas distintas (condiciones necesarias) concurren para producir un efecto. A+B+C, causan D.

VI. Todos los errores causales se incluyen en la denominada **falacia de la falsa causa**, de la que distinguimos dos variedades:

a. Falacias por **confusión de condiciones** que consiste en atribuir la responsabilidad causal a una condición necesaria.
b. Falacias del **post-hoc** que establecen una relación causal sin otro fundamento que la aparición simultánea o sucesiva de dos hechos.

DIAGRAMA DE FLUJO PARA LOS ARGUMENTOS CAUSALES



LA COMPARACIÓN CON LOS CONTRARIOS: EL ARGUMENTO *EX CONTRARIO* (DE LO CONTRARIO O POR LO CONTRARIO)

> Si admitimos que hay mentiras convincentes, debemos aceptar que existen verdades increíbles ARISTÓTELES.[65]

Definición

Comencemos por un ejemplo:

> Conviene cultivar las buenas maneras porque de lo contrario la convivencia se hace insoportable.

¿Qué se afirma? Que conviene cultivar las buenas maneras para facilitar la convivencia. ¿Por qué? Porque en el caso contrario ocurre lo contrario.

> Es bueno aislar a Herri Batasuna, porque lo contrario beneficia a ETA.

Para probar que es bueno aislar a Herri Batasuna, muestro lo que ya conocemos en el caso contrario (*no aislarla beneficia a* ETA). Como esto es malo, la conclusión dirá que su contrario es bueno, porque a lo contrario le corresponde lo contrario.

> SÓCRATES— Cuando los seres humanos obran con rectitud, entonces ¿te parece que son sensatos o al contrario?
> PROTÁGORAS— Son sensatos.
> SÓCRATES— Por consiguiente, los que no obran con rectitud obran insensatamente.[66]

Dicho en términos esquemáticos:

> A es B porque lo contrario de A es lo contrario de B.

A esta manera de razonar se la conoce como **argumento de lo contrario (*ex contrario*), por los contrarios *(a contrariis*)**. Parte de la oposición entre dos cosas (conceptos, valores, causas) para concluir del uno lo contrario de lo que ya se sabe del otro.

> Si la virtud aprovecha, entonces el vicio daña. ZENÓN.[67]
> Callar a tiempo es muy alabado, porque lo contrario es muy aborrecido. ESPINEL.[68]
> Si merece perdón quien hizo daño sin advertirlo, no merece premio el que benefició sin darse cuenta. QUINTILIANO.[69]
> Si la guerra es causa de los males presentes, con la paz convendrá enmendarlos. ARISTÓTELES.[70]

---

[65] Aristóteles: *Retórica.*
[66] Platón, *Protágoras*.
[67] Diógenes Laercio: *Zenón*.
[68] Espinel: *Vida de Marcos de Obregón.*
[69] Quintiliano: *Instituciones Oratorias* V, 10, 73.
[70] Aristóteles. *Retórica II,1397a,11*.

No dice como en el argumento causal: *suprimida la causa, suprimido el efecto*. Dice más: con la causa contraria lograremos el efecto contrario y, si aquel era malo, este será bueno.

Así, pues, del mismo modo que comparamos nuestro problema con ejemplos semejantes, mayores o menores (ver argumentos de Analogía) podemos hacerlo con los contrarios. Si al igual corresponde lo igual y al diferente, lo diferente, lo propio de lo contrario es lo contrario. Conocida una parte, inferimos la contraria.

- ✓ Comparación de igual a igual: *Si fue fatigoso subir ayer, lo mismo será hoy* (por la misma razón).
- ✓ Comparación de menor a mayor: *Si es fatigoso subir descargado, más lo será con carga* (con más razón).
- ✓ Comparación de mayor a menor: *Si para un viejo no es fatigoso subir, menos lo será para un joven* (con más razón).
- ✓ Comparación con lo contrario: *Si es fatigoso subir, no lo será bajar* (porque a lo contrario corresponde lo contrario).

Fundamento: ¿Por qué a lo contrario le corresponde lo contrario?

Porque así lo establece nuestro equipaje mental. Los conceptos que construimos son relativos. El *placer* no existiría sin el *dolor*; no conoceríamos el *calor* sin experimentar el *frío*; no sabríamos qué significa *cerca* si nos faltara el concepto opuesto: *lejos*. Del mismo modo, formamos juicios contrarios sobre los contrarios.

> El dolor no sería ni un mal ni un bien si no lo fuera el placer ARISTÓTELES.[71]

De estos presupuestos nace el argumento:

> Tomad estos dos contrarios: alegría y tristeza, y luego estos otros dos: blanco y negro. Si es así que negro significa duelo, evidentemente blanco habrá de significar alegría. RABELAIS.[72]

Aplicamos a conceptos opuestos valoraciones contrarias.

> La salud es un bien, porque la enfermedad es un mal.
> La vista es una fortuna porque la ceguera es una desgracia.
> La sobriedad es virtud porque la avidez es un mal.

El mismo sentido de la justicia que nos exige tratar igual a los iguales reclama un trato contrario para los contrarios:

> Es justo que todos los hombres de bien vivan prósperamente y sufran la suerte contraria los impíos y malvados. ARISTÓFANES.[73]

> Dios dará a cada uno según sus obras; a los que perseveren en el bien obrar, la vida eterna; pero a los contumaces, ira e indignación. SAN PABLO).[74]

---

[71] Aristóteles: *Ética a Nicómaco, 1154a 4*.
[72] Rabelais: *Gargantúa y Pantagruel.*
[73] Aristófanes: *Pluto*.
[74] San Pablo: *Romanos* 2.6-10

¿Qué fuerza tiene? ¿Qué prueba?
Cuando afirmo:

> Es bueno aislar a Herri Batasuna porque lo contrario beneficia a ETA.

¿qué pruebo? No mucho. Vengo a decir que hacer lo contrario de lo que beneficia a ETA es, *probablemente, lo más razonable*, pero no estoy en condiciones de asegurar que dará el resultado pretendido (ni siquiera con este solo argumento puedo garantizar que no será contraproducente). ¿para qué nos sirve, entonces, esta manera de razonar?

Como todas las argumentaciones indirectas, nos sirve de guía para formar juicios y tomar decisiones cuando los datos son insuficientes, es decir, cuando no disponemos de otra cosa. Hemos de conjeturar lo desconocido a partir de lo conocido por pobre que éste sea. En algo hemos de apoyar nuestras conclusiones.

> Si desconfiamos de los dirigentes en que hoy confiamos y empleamos a los que tenemos en olvido, **quizá** nos salvaremos. Pues si con aquellos somos infelices, ¿no conseguiremos ser felices empleando sus contrarios? ARISTÓFANES.[75]

Aunque se trate de una argumentación débil, resulta persuasiva porque se apoya en nuestra manera natural de apreciar las cosas. Expone lo que estamos habituados a considerar como probable (razonable), esto es, aquello que nos inclinamos a aceptar mientras no dispongamos de algo mejor. Al ser persuasiva, logra un efecto importantísimo: Traslada la carga de la prueba, es decir, deja en manos del adversario la obligación de rechazar el argumento si puede. Argumentar es trasladar la carga de la prueba.

> Si el sedentarismo es pernicioso, será saludable el ejercicio.

¿Quien sabe? El tiempo y los hechos lo dirán. Este argumento no asegura que los resultados del ejercicio sean buenos. Sugiere que, si hemos de tomar medidas y dado que el sedentarismo es pernicioso, será razonable hacer lo contrario. Operamos como el oyente que busca una emisora en la radio: cuando se le escapa la sintonía, mueve el dial en dirección contraria.

> El abuso del alcohol es causa de enfermedades, luego, por el contrario, la abstención del alcohol favorecerá la salud.
> Si la muerte súbita de los recién nacidos se produce cuando duermen boca abajo, convendrá que duerman boca arriba.

Puede discutirse la falta de rigor, de certeza, pero difícilmente se podrá sugerir otra salida mejor.

Usos

1. En las deliberaciones

El terreno más adecuado para este argumento en la **deliberación** porque en ella con frecuencia necesitamos respuestas prontas cunado los datos son insuficientes (¿qué hago? ¿qué aconsejo? ¿cómo debo valorar esto?). No nos queda, a veces, más salida que el recurso a los contrarios para fundamentar nuestras conjeturas.

[75] Aristófanes: *Las ranas*.

> En la deliberación argumentamos también por lo contrario: si no se debe hacer lo contrario, esto sí que debe hacerse; si lo contrario es vergonzoso, esto es bello; si aquello es inútil, esto es útil; y si lo contrario es desagradable, esto es agradable. TEÓN[76].

Si una acción es perniciosa (peligrosa, ruinosa, injusta...), la contraria será conveniente (segura, beneficiosa, justa...).

> Si el orador quisiese probar que de la guerra nacen todos los males podría hacerlo mediante los contrarios, esto es, por la paz contraria a la guerra, demostrando que de la paz nacen todos los bienes. CESENA[77]

Si determinada causa produce un efecto indeseable, conjeturamos que la contraria lo producirá deseable.

> Muestras a unos que por abusar de sus aliados perdieron la amistad con ellos, y dices: *nosotros, en cambio, si nos comportamos con ellos de forma equitativa y comunitaria conservaremos mucho tiempo la alianza*; o también, si presentas el caso de otros que, por emprender la guerra sin estar preparados, sufrieron una derrota, y luego dices: *si emprendemos la guerra preparados, tendremos mejores esperanzas de vencer.*[78]

2. En la reducción al absurdo

Argumentar *por el contrario* puede ser útil cuando se desea refutar con ironía:

> Si tuve éxito por haberme casado contigo, ahora, que fracaso, hemos de pensar que estoy divorciado.
> Si Dios nos regala porque nos ama, cuando nos castiga habrá que pensar que nos odia.

Como el Partido Popular, con intención de meter un dedo en el ojo de los socialistas, afirmara que los éxitos en la lucha contra el terrorismo se debían a que ahora no se robaban los fondos destinados a dicha lucha, el PSOE, en cuanto llegó el primer fallo, argumentó *por el contrario* con idéntico propósito de molestar:

> Si el Gobierno tiene éxitos porque no roba los fondos reservados, ahora que fracasa hemos de pensar que los roba.

Aznar también ha utilizado el mismo recurso en el Parlamento:

> Con el barril de petróleo a 40$ me decían que bajara los impuestos de la gasolina. Ahora que el barril está a 25$ ¿qué tendría que hacer, subirlos?

3. Para corroborar otros argumentos

Con mucha frecuencia recurrimos a los contrarios para completar la argumentación. No inferimos un contrario del otro sino que traemos a colación el supuesto contrario como corroboración de lo que ya hemos probado por otros medios.

> Isócrates dijo que la raíz de la educación es amarga, pero el fruto dulce. Es cierto porque los hechos más importantes suelen lograrse con fatigas, pero cuando se

---

76 Teón: *Ejercicios de retórica*.
77 Cesena: *Compendio de retórica*.
78 Anónimo: *Retórica a Alejandro* 8, 12.

> logran producen placer. **Por el contrario**, los hechos de poca importancia no precisan fatigas y tienen un final desagradable. HERMÓGENES.[79]

En el siguiente ejemplo, tras una inducción de situaciones semejantes, se recurre al supuesto contrario, con el fin de redondear la argumentación y lograr una persuasión completa:

> Me parece (dijo Ciro) que, en todos los casos, lo que más incita a la obediencia es alabar y honrar al sujeto obediente, y deshonrar y castigar al desobediente.
> Claro, replicó Cambises, para hacerse obedecer a la fuerza, ése, hijo mío, es el camino; pero para algo mucho más importante que eso, para hacerse obedecer voluntariamente, hay otro camino más corto. En efecto, a quienes los hombres estiman más diestro que ellos en lo tocante a sus propios intereses, a este lo obedecen sumamente gustosos. Y puedes reconocer que esto es así también en muchos otros casos, por ejemplo, en el de los enfermos, con cuánto interés llaman a quienes les van a mandar lo que han de hacer; en el mar, con cuánto interés la tripulación obedece a los pilotos, y con cuánta intensidad desean algunos no ser abandonados por aquellos a quienes consideran que conocen el camino mejor que ellos mismos. **En cambio**, (aquí, a mayor abundamiento, el argumento de lo contrario) cuando creen que por obedecer van a recibir algún mal, ni quieren ceder con castigos ni se dejan arrastrar por regalos, pues nadie recibe voluntariamente regalos para su propia desgracia.
> —¿Quieres decir, padre, que para hacerse obedecer no hay medio más eficaz que parecer más diestro que sus subordinados?, preguntó Ciro.
> —En efecto, dijo Cambises, eso digo. JENOFONTE. [80]

Cómo se refuta.

Hemos visto que este argumento se construye con dos parejas de contrarios que forman una proporción de cuatro términos, por ejemplo:

Bueno	/	Deseable
Malo	/	Rechazable

Supuesto que dos de ellos casan (es decir que forman un apareja adecuada, un juicio aceptable), por ejemplo *Bueno* y *Deseable*, concluimos que los otros dos también lo hacen porque lo contrario acompaña a lo contrario.

> Supuesto que lo malo es contrario de lo bueno, y lo rechazable de lo deseable, si lo deseable es propio de lo bueno, lo rechazable será propio de lo malo. ARISTÓTELES.[81]

Esto es lo que hemos de probar en los casos dudosos (lo bueno es deseable; la paz es el mayor bien; no aislar a HB beneficia a ETA; sin buenas maneras la convivencia se hace insoportable, etc.) para alcanzar la conclusión, a partir de sus contrarios.

De modo que, como pedía Aristóteles,

> El que establece [el argumento] ha de ver si lo contrario es propio de lo contrario, pues entonces también lo contrario de lo primero será propio del otro contrario.[82]
> Si lo bello, es agradable, lo no agradable será no bello, y si esto no es así, tampoco aquello.[83]

---

[79] Hermógenes: *Ejercicios de retórica*, 7
[80] Jenofonte: *Ciropedia*.
[81] Aristóteles: *Tópicos* V 135b, 7-18.
[82] Ídem: *Tópicos* V, 135b, 7-18
[83] Ídem: *Tópicos II,* 113b, 23

Para refutar el argumento habrá que defender lo opuesto, es decir, que los términos no casan.

> —El hombre bueno es benefactor de todos sus amigos.
> —No necesariamente: El malo no hace mal a todos (o el malo también es benefactor).[84]

Sea el argumento:

> Lo bueno es agradable, porque lo malo resulta penoso.

Se refuta diciendo:

> Lo bueno no es necesariamente agradable, pues tampoco lo malo es siempre penoso.[85]

Otro ejemplo. Sea el argumento:

> La injusticia es siempre lo peor porque la justicia es siempre lo mejor.

Se refuta, del mismo modo:

> No siempre es propio de la justicia lo mejor, luego no será siempre la injusticia lo peor.[86]

Como estamos viendo hay muchas parejas de conceptos que casan bien y forman juicios irrechazables cuando se habla en general (la justicia es lo mejor) pero pueden no ser apropiados en los casos individuales (puede darse la paradoja de que en determinado caso la justicia sea injusta).

> — ¡Hay que ver, con noventa y cuatro años...! Seguramente no ha bebido usted alcohol...
> — ¡Ni probarlo en "toa" mi vida! En cambio mi padre... ¡Entren, entren y le verán...! XAUDARÓ. (Lo contrario no es lo contrario en un caso particular)

Esto es reconocer que las reglas tienen excepciones (que es lo que busca quien refuta).

> Lo bueno es, **en general**, agradable, porque lo malo es, **en general**, penoso.

Esto es cierto en muchas situaciones, por ejemplo, si comparo la sed con la satisfacción de saciarla, pero no puedo afirmarlo categóricamente de cualquier caso particular porque bien pudiera ocurrir que sus circunstancias quiebren la regla. Es más agradable no estudiar en primavera (malo) y mucho más penoso encerrarse a estudiar (bueno). Hay cosas que son malas en sí y otras que lo son en razón de las circunstancias: el momento, la persona, los medios, las consecuencias... La guerra, en general, nos parece un mal absoluto frente al bien que representa la paz, pero esto no quita para que en razón de las circunstancias la paz se considere un mal aún mayor que la guerra, como ocurrió ante Hitler. De manera que es en las circunstancias donde buscamos las excepciones. Dejar de fumar no le hace bien a todo el mundo (infla al obeso, desquicia al nervioso), luego:

---

[84] Ídem: *Retórica II,* 1402b, 5
[85] Ídem: *Tópicos II*, 114b, 6
[86] Ídem: *Tópicos* V, 135b, 7-18

> Si fumar fuera necesariamente malo, lo contrario sería necesariamente bueno, pero no es verdad. Luego fumar no es necesariamente malo.

Sin embargo:

> Si fumar, en este caso concreto, es malo, no fumar, en este caso concreto, será bueno.

No conviene trabajar estando enfermo pero a veces es peor dejar de trabajar por muy enfermo que se encuentre uno. No es bueno recurrir a los castigos pero tampoco es bueno evitarlos siempre.

> —Si la enfermedad es un mal...
> —¡Hombre! No siempre es un mal. Por ejemplo, es bueno que las niñas pasen la rubéola.
> —He dicho "si lo es". Digamos, para que se me entienda: "Si es cierto que habitualmente, la enfermedad es un mal…" o, si usted quiere: "Si esta enfermedad, en este sujeto, aquí y ahora, es un mal...

Vea ahora el diagrama de flujo para el argumento *ex-contrario*.

RESUMEN GENERAL DEL ARGUMENTO *EX-CONTRARIO*

I. El argumento *ex contrario* prueba una afirmación apoyándose en los contrarios.

II. Es una forma de argumentación indirecta que puede ser útil cuando la carencia de datos impide recurrir a otras razones.

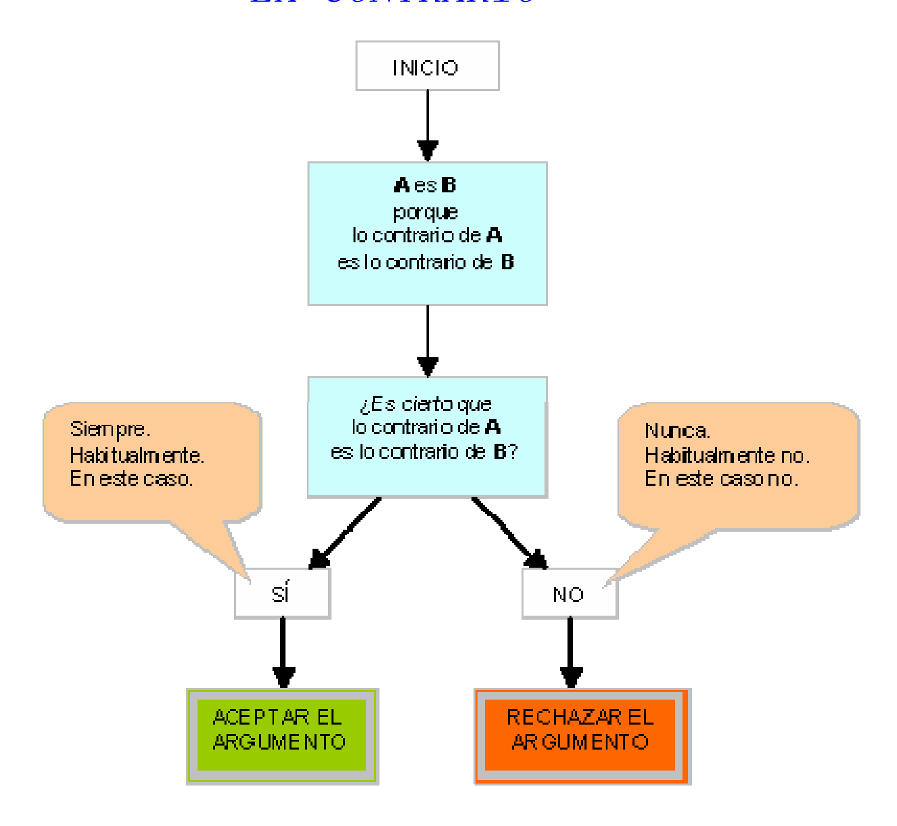
III. Se emplea casi exclusivamente:

- a. En las deliberaciones.
- b. Para refutar otros argumentos (mediante la reducción al absurdo)
- c. Como complemento de otros razonamientos.

IV. Se refuta señalando las circunstancias del caso que hacen inadecuada la relación de los contrarios.

> El abogado— Su causa es justa, pero no puedo ocuparme de ella, porque defiendo a la parte contraria.
> El cliente— Pero si, como usted dice, mi causa es justa, no puede serlo la de mi contrario.
> El abogado— ¡Bueno, eso ya lo veremos en el Juzgado!

DIAGRAMA DE FLUJO PARA EL ARGUMENTO *EX CONTRARIO*



LAS GENERALIZACIONES

Las mujeres, los eclesiásticos y los judíos se abstienen generalmente de beber. KANT.

La generalización y sus clases

Vamos a ocuparnos del paradigma de los argumentos inductivos: la generalización, nuestra principal herramienta intelectual, el soporte de casi todos los demás razonamientos, la experiencia hecha razón.

El argumento dice:

Todos los A son B, porque todo A conocido es B[87]

Al generalizar atribuimos a un grupo de cosas del mismo género algo que sabemos de algunos de sus individuos. Prescindimos de excepciones y detalles particulares: *En general, tenemos buen tiempo en otoño*. Nos referimos a lo común, lo habitual, lo más frecuente, lo que ocurre en casi todos o en la mayor parte de los casos: *En Octubre siempre aumenta el número de desempleados*.

Generalizamos por inducción, es decir, sumando experiencias particulares. Unas veces, de manera deliberada, tras revisar los casos a nuestro alcance: *Los libros de texto son carísimos.* Otras veces, de forma inconsciente, actualizando el poso de nuestras impresiones cotidianas: *Cuando llueve, el tráfico se pone imposible.* Así nacen muchos refranes: *No hay atajo sin trabajo; febrero es loco, y marzo no poco...* que reflejan conclusiones generales de experiencias comunes difusas.

Si representamos esquemáticamente esta forma de razonar, nos resulta una suma:

Este año ha llovido por san Isidro.
El año pasado llovió por san Isidro.
Hace dos años llovió por san Isidro.
....
____
Casi todos los años llueve por san Isidro.

Si conociéramos todos los casos (inducción completa) y no existiera ninguna excepción, podríamos afirmar categóricamente: Siempre llueve por san Isidro. Sin embargo, al no conocer todos los casos, o tener constancia de algunas excepciones, (inducción incompleta), afirmamos con cautela: Casi siempre, en general, habitualmente... llueve por san Isidro. Reconocemos implícitamente que nuestra conclusión, aunque parece probablemente cierta, no es segura. Expresa lo que tiene más probabilidades de ser verdad.[88]

---

[87] Otras expresiones que sirven para generalizar son: *Ninguno, siempre, nunca.*

[88] En castellano disponemos de varias expresiones que señalan el carácter abierto de estas generalizaciones: *lo habitual, lo típico, lo normal, en general, la mayoría*, etc. ***Lo normal*** *es que llueva en san Isidro.* ***La mayoría*** *de los españoles no quieren ser juzgados por un jurado.* ***Al***

Vamos a ver cómo se justifica o se refuta este argumento en ambos casos.

Justificación y refutación de las generalizaciones completas.

> Todos los A son B porque cada A es B.

Como es obvio, estas generalizaciones se justifican mostrando los datos. Habiendo examinado todos los casos, como suele ocurrir cuando son pocos, basta con recordarlos para que conste que ninguno de ellos quiebra la regla:

> En España, desde 1977, todos los presidentes del Gobierno son varones: Adolfo Suárez, Calvo Sotelo, Felipe González y José Mª Aznar.

Por el contrario, se refutan mostrando una excepción que anule la regla:

> Dice usted que ningún país aporta el 0,7% de su presupuesto para el desarrollo. No es cierto: conozco, por lo menos, tres que lo aportan.

Conviene tener en cuenta que a veces existen excepciones que no anulan la regla porque no están incluidas en ella. Muchas de nuestras generalizaciones completas reconocen algunas excepciones aisladas y las señalan:

> Todos los ministros del Gobierno de Finlandia, salvo un caso, son mujeres.
> Ninguno de sus presupuestos, salvo el del 81, y van seis, ha reducido el déficit.

Son excepciones conocidas que excluimos de la regla. Generalizamos para el resto, es decir, para los casos que la cumplen.

En rigor, estas generalizaciones que reproducen la realidad objetiva, no son argumentos, sino simples exposiciones de hechos y, como tales, no precisan de razones.

La generalización a partir de una inducción incompleta o presuntiva

El argumento dice:

> (Todos o casi todos) los A son probablemente B porque (todos o casi todos) los A conocidos son B.

Esta es la forma habitual de generalizar y a la vista están sus principales características:

- ✓ No conocemos todos los casos.
- ✓ Aceptamos que pueden existir excepciones.

Hemos de justificar la conclusión a pesar de no conocer todos los casos y, en sentido contrario, no podemos refutarlas por el hecho de que aparezcan excepciones.

***parecer**, **gran parte** de la delincuencia callejera está ligada a la drogadicción. No digo que todos los jueces del País Vasco tengan miedo, pero sí digo que **muchos** están asustados.*

¿Con qué criterios justificamos y rechazamos las generalizaciones presuntivas?
El punto flaco de estos razonamientos está en el salto lógico que nos invitan a dar. En ellos constatamos lo conocido:

> Todos (o casi todos) los A conocidos son B

Y generalizamos:

> Todo los A son probablemente B.

Estamos juzgando de todo un conjunto a partir de una fracción. Para que tamaño brinco resulte admisible es preciso que los casos conocidos sean suficientes y representativos.

1. suficientes.
Es preciso que el número de observaciones justifique razonablemente lo que afirmamos. Los ejemplos insuficientes pueden ser rechazados como coincidencias, casualidades o hechos aislados.

> No se puede generalizar que todos los emigrantes son ladrones porque algunos lo sean.

¿Cuántas observaciones precisamos? Eso depende, de dos factores: el **tamaño** del conjunto sobre el que se generaliza y su **variedad**. Por ejemplo, si tenemos un saco de 5000 alubias, parte de las cuales son blancas y parte, negras, y queremos calcular cuántas hay de cada clase, es más fácil que acertemos con una muestra de 100 alubias que con una muestra de 10. Cuanto más pequeña es la muestra ofrecemos más posibilidades a la casualidad. La variedad también importa: Si en el mismo saco hubiera alubias de cuatro tipos diferentes, sería muy aventurado examinar menos de 500 ejemplares antes de concluir.

Si el grupo sobre el que generalizamos es pequeño, puede bastar con algunos ejemplos:

> Tiene usted las prisiones en pie de guerra, Señor Ministro: un motín en Alcalá, otro en Cádiz, un tercero en Santoña...

> Ahora las óperas se ensayan muy poco. Cuando María Callas preparaba su primera Medea, en Florencia, hicimos 20 ensayos al piano antes del ensayo general, y en Norma, Tulio Serafín nos obligaba a Callas y a mí a cantar el dúo de cara a la pared para asegurar una sincronización perfecta. MARÍA BARBIERI.

Un conjunto grande, precisará tantos más casos cuanto mayor sea. Si generalizamos sobre la participación de la mujer en las listas electorales de toda España precisaremos muchas más observaciones que si lo hacemos sobre las listas electorales de un municipio.

Generalizar sobre la influencia del alcohol sobre los accidentes de tráfico, exige muchísimos ejemplos: una muestra estadística.

> Más del 80% de los accidentes registrados durante el año pasado, mostraban la asociación jóvenes/alcohol. El consumo de alcohol entre los conductores jóvenes es el principal responsable de los accidentes de carretera en los fines de semana.

Quien extrae conclusiones sin fundamento porque el número de sus observaciones es insuficiente, comete una falacia de generalización precipitada. Por ejemplo:

> Todos los vascos son nacionalistas.

2. representativos.

Aunque los ejemplos aportados sean numerosos, nuestra inseguridad no se cura. Necesitamos comprobar que nuestros datos son, además de numerosos, representativos.

Los datos son representativos cuando no existen razones para sospechar que se diferencian significativamente del conjunto sobre el que generalizamos. Si juzgo el contenido de una caja de manzanas por las que el frutero ha colocado a la vista, es muy probable que me equivoque porque, con seguridad, las luminosas frutas que están a la vista ocultan una realidad menos rozagante. No son representativas del conjunto. De igual modo, si ofrecemos una muestra estadística sobre el índice de paro en la calle Serrano de Madrid, nunca podremos, por exhaustivos que sean nuestros datos, concluir nada fiable sobre la incidencia del paro en España. La calle Serrano dista mucho de ser representativa (a estos efectos) del conjunto nacional. Si nos presentan un estudio sobre las lluvias caídas en la Península durante el último verano en el que no se incluya a Galicia, tendremos que rechazarlo por no ser representativo de lo que ocurre en el conjunto. Cuando la muestra que empleamos para generalizar no es representativa decimos que está sesgada.

> Según una estadística realizada en Benidorm sobre 15000 personas, el 75% de los españoles dedica más de cuatro horas diarias a actividades recreativas.

Es natural que los turistas de Benidorm se diviertan. No costaría mucho trabajo ofrecer otra estadística del mismo tamaño, tomada en cualquier zona industrial, para desmantelar la idea de que los españoles no dan golpe. Como podemos observar, si los datos no son representativos, el tamaño de la muestra resulta indiferente.

La refutación de las generalizaciones incompletas.

Es obvio que puede ser refutada cualquier generalización presuntiva que no cumpla con los criterios señalados, esto es, cuyos datos no sean suficientes o representativos. Si no son suficientes, rechazamos la generalización como precipitada; y si no son representativos, por irrelevante. Además, si está en nuestras manos, ofreceremos otra muestra cuyos resultados contradigan a la que se nos ofrece.

Carece de sentido rechazar una generalización incompleta porque existan excepciones. Se dan por supuestas. Una generalización presuntiva reconoce de antemano que las cosas no siempre ocurren como se dice: caben excepciones, incluso numerosas excepciones, sin que por ello la regla deje de ser cierta como tal:

> Sin duda hay muchos jóvenes que no trasnochan los viernes, pero eso no quita para que la mayoría, la generalidad, lo haga.

> No es mentiroso el que miente alguna vez, sino quien lo hace de oficio.

A diferencia, pues, de las generalizaciones completas, en que una excepción no registrada bastaba para arruinarlas, sería absurdo refutar una generalización presuntiva alegando sus excepciones. Quien hace esto incurre en una falacia casuística. Mientras la mayor parte de los casos cumplan la regla, la generalización es correcta, tanto si tiene una excepción como si tiene cinco mil.

> Las mujeres, los eclesiásticos y los judíos se abstienen generalmente de beber. KANT.

Ahora bien: que sea correcta no significa que sea fuerte. Se mide la fuerza por la probabilidad de acertar. Si las excepciones son escasas, la generalización tendrá mucha más fuerza que si éstas alcanzan el 49%. Así pues, una generalización admite diversos grados de probabilidad: puede ser probable, muy probable, casi segura... Cuantas menos excepciones, mejor para la generalización. Olvide esa sentencia que afirma: *las excepciones confirman la regla*. Al contrario: las excepciones siempre debilitan una regla, aunque no la anulen.[89]

Para rechazar una generalización no basta, pues, con mostrar sus excepciones. Es preciso que éstas sean tan numerosas como para anular la regla.

> CELESTINA— Pero lo que de las mujeres dixere, no te contezca error de tomarlo en común, que muchas hay santas y virtuosas y notables, cuya resplandeciente corona quita el general vituperio.

En **resumen**.

Las generalizaciones completas (que vienen a decir: *esto es lo que hay*) se justifican presentando todos los casos del grupo sobre el que se generaliza. Se refutan mostrando la existencia de una excepción.

Las generalizaciones incompletas (que vienen a decir: *esto es lo que supongo que hay*), exigen más requisitos: que los datos recogidos sean suficientes y representativos. Se refutan cuando no los cumplen.

La generalización a partir de un solo caso

> Para conocer la cosecha y calidad de un vino no tenemos que bebernos todo el barril. OSCAR WILDE.

Por paradójico que parezca, es posible generalizar a partir de un solo caso. Vamos a la frutería y, aprovechando que nadie nos mira, catamos un grano de uva. Como nos gusta, compramos un kilo porque suponemos que al ser todos los granos más o menos similares, con probar uno cualquiera sobra. Basta con que sea típico.

> Muy señor nuestro: en la primera prueba realizada, resultó perforado uno de los chalecos antibala que usted fabrica. Como hemos de suponer que todos son iguales, lamentamos rechazar su oferta de venta.

Si uno de los chalecos se perfora con una bala, está justificado generalizar presuntivamente que todos los chalecos se pueden perforar, dado que no hay razones para suponer que en el caso de la prueba se haya empleado un ejemplar especial (defectuoso). Un caso aislado

[89] Es absurdo alegar que *las excepciones confirman la regla*. Pudiera pensarse que cuantas más excepciones, mejor para la regla. La frase, tal y como la entendía Bacon, dice: *Las excepciones **prueban** la regla*, que debe traducirse al castellano como: ***ponen a prueba** la regla*, lo que significa que, si no podemos explicar su aparición, la invalidan. *La excepción enferma a la regla* decía Conan Doyle. La única situación en que importa señalar que *las excepciones confirman la regla* es aquella en que no se desea que un trato excepcional pueda entenderse como un precedente. Hay principios de derecho que lo recuerdan bien: *Exceptio confirmat regulam in casibus non exceptis (La excepción confirma la regla en los casos no exceptuados); Exceptio a régula firmat régulam in aliis (La excepción de una regla la confirma en los demás casos).*

permite generalizar sobre todos los del mismo tipo. Se trata de una generalización presuntiva, como todas las incompletas, con una diferencia importantísima: se apoya en casos muy representativos.

> El incendio de la discoteca demuestra que todas las salas de similares características, constituyen trampas mortales.
>
> El accidente del avión Concorde, aconseja retirar de la circulación todos los aparatos del mismo modelo.

Para generalizar de esta manera necesitamos suponer que todos los sujetos vienen a ser iguales en el aspecto al que nos referimos, por ejemplo: las salidas de emergencia en las discotecas, los motivos de avería en un Concorde, etc. En otras palabras: nuestra generalización se refiere a una característica que está necesariamente vinculada a la naturaleza del objeto: *Si mis gafas de plástico se rayan, es porque son de plástico*.

En términos esquemáticos, decimos:

> A es B por ser A (mis gafas de plástico se rayan porque son gafas de plástico)
> Luego, probablemente, todo A es B (todas las gafas de plástico se rayan)

Queremos decir que ser A implica ser B; que el mero hecho de ser A es **razón suficiente** para que le atribuyamos B.

Podemos generalizar, pues, siempre que nos refiramos a caracteres esenciales, es decir, compartidos por todos los individuos del mismo género. Al revés, no podemos hacerlo si nos basamos en detalles particulares o accidentales.

> Cuando del hecho de ser la tierra un planeta habitado, se concluye que todos los planetas están habitados, la conclusión será necesaria si la esencia de nuestro planeta consiste en estar habitado; pero no lo es, porque nada prueba que tal sea su naturaleza; al contrario, el estar poblado tal vez sea una particularidad que no le corresponda como plantea. HEGEL.[90]

Si un chaleco antibalas se perfora, parece razonable suponer que todos los miembros del grupo, en cuanto comparten la naturaleza, la estructura y la manera de reaccionar, van a comportarse del mismo modo. Y así será, salvo que lo impida alguna particularidad del caso estudiado que lo convierta en excepcional. Si los ciruelos de mi huerta florecen en Marzo, puedo sospechar con razón que todos los ciruelos florecen en Marzo.

> Er queré quita er sentío
> lo igo por esperiensia
> porque a mí m'a suseío. (Soleá).

La copla sobreentiende que cualquier enamorado representa bien al conjunto de todos los que en el mundo han sido. Podemos generalizar cuando lo que se dice de uno se puede afirmar con seguridad de todos. *El que hace una hace ciento; visto uno, vistos todos*.

> Si alguno de vosotros se enamoró de una muchacha linda, sabe que digo la verdad. EPÍCTETO.[91]

---

[90] Hegel: *Lógica*, III.
[91] Epícteto: *III*,5,19.

No cuenta, pues el número de datos, sino su representatividad. Cuando ésta es máxima, el número de casos puede ser mínimo. Claro está que si podemos aportar más de un ejemplo, tanto mejor. Un sólo caso bien pudo ser casualidad (excepción); dos o tres serían demasiadas casualidades.

¿Cómo se refutan estas generalizaciones?

Hay dos maneras: rechazar el caso porque no es típico, o rechazar la generalización porque conocemos contraejemplos.

a. El ejemplo que utilicemos debe ser típico, sin particularidades que anulen su representatividad. La norma segura es que los sujetos o los sucesos que contemplamos como ejemplos de un grupo sean **cualesquiera**, esto es, que no se diferencien del común, que sean representativos para la cualidad que señalamos, como el botón de muestra o la cata del melón: representantes de un conjunto que se pueda considerar uniforme, homogéneo (mismo *genus*). Que sean típicos.

> Mira a Ronaldo. Se ve que los brasileños juegan muy bien al fútbol.

¡Todos, no! Algunos: los que juegan bien al fútbol, juegan bien al fútbol; pero no parece que ese carácter se pueda predicar de toda la población. Un brasileiro que juega bien al fútbol no es cualquiera. Necesitamos que nuestros ejemplos se basen en características manifiestamente comunes.

b. Un solo ejemplo que rompa la regla invalida la generalización:

> —Las diferencias de edad no afectan al éxito del matrimonio. Conozco una pareja en la que la esposa tiene 72 años y el marido 19, y son muy felices.
> —Pues yo conozco otra pareja en las mismas condiciones y su vida es un infierno.

Si otro caso del mismo grupo, e igualmente típico, no cumple la regla, el argumento es insostenible.

Volveremos a encontrar este tipo de generalización al examinar los argumentos por analogía pues estos se apoyan en generalizaciones a partir de un caso.

En **resumen**:

La generalización a partir de un ejemplo extrae sus conclusiones examinando un caso particular y generaliza sobre todos los miembros de la misma clase.

Se refuta si no es típico, es decir, si presenta diferencias particulares que anulan su representatividad o si se conocen contraejemplos que no cumplan la regla.

La corroboración

Las generalidades siempre son discutibles porque las elaboramos con pocos casos. Si aparece uno nuevo semejante a los anteriores (los que han servido para edificar la regla), es obvio que nuestra afirmación se refuerza. Un principio se verifica de forma permanente tantas veces cuantas surge un acontecimiento que lo confirma.

> El señor presidente viene poco por las Cortes. **Hoy también** está su escaño vacío.

La conclusión no cambia pero se fortalece porque gana en probabilidad. Un caso más, una duda menos, por si había dudas. El objetivo en la corroboración es reforzar la afirmación general previa, confirmar la regla, mostrar que era acertada, que es la que mejor interpreta los hechos.

> Los terroristas matan siempre al más fácil, **como** ha ocurrido hoy.
> Los terroristas, **como es habitual**, han empleado una munición de 9mm *Parabellum*.

No es lo mismo corroborar una generalización que aplicarla. Aplicamos la generalización cuando la empleamos como premisa de una deducción para concluir algo sobre un caso aislado. Por ejemplo:

> **Generalización** (a partir de observaciones particulares):
> *Cada vez que tiro una colilla en una estación de gasolina se produce un incendio. Por lo visto la gasolina es inflamable*.
>
> **Corroboración** (mediante un caso nuevo):
> *Tienes razón. Acabo de tirar una colilla y se ha incendiado la gasolinera*.
>
> **Aplicación** (a partir de una generalización conocida):
> *La gasolina es inflamable, luego si tiro una colilla se incendiará la gasolinera.*

Falacias en las generalizaciones

Si en algún argumento se amontonan y atropellan las falacias es en éste de las generalizaciones. No faltan motivos para ello.

***** El primero, la ligereza con que, al calor de una polémica y por no callar, hacemos afirmaciones que somos incapaces de sostener. Tendemos a generalizar inconteniblemente, con poco rigor, a partir de un número insuficiente de casos.

***** El segundo motivo es deliberado. No es raro que, en la vida práctica, se lancen afirmaciones a sabiendas de que son falsas o, al menos, dudosas. Se generaliza con audacia para descalificar a un adversario, para sacar verdad de una mentira o, simplemente, para provocar al contrincante y forzarlo a tomar la palabra en un debate que no desea.

***** El tercero es que las generalizaciones nos divierten, porque son descriptivas y ofrecen infinitas posibilidades para caricaturizar al adversario. Una frase feliz que acierta a describir un clima es siempre recibida con regocijo, aunque sea falaz:

> MANUEL FRAGA— Los socialistas sólo aciertan cuando rectifican.

Muchas generalizaciones exageran hasta la caricatura de una manera injusta aunque, como se suele decir: *no les falta razón*. No siempre se trata de ser riguroso. Ninguna caricatura lo es:

> El pueblo cree en Roma que el Papa es *jetatore* (...) un periódico italiano decía: el Papa bendijo a Carlos Alberto, y sucumbió en Navarra; el Papa bendijo al rey de Nápoles, y fue destronado; el Papa bendijo el ferrocarril primero que se hizo en Roma, y en la primera carrera descarriló; el Papa fue a bendecir un convento de monjas, y el convento se hundió sobre todos los que estaban en él; y concluía el periódico diciendo: *Per Dio, Sancto Padre, non benedica il regno d'Italia.* CASTELAR.

* El cuarto es consecuencia de unas reglas de juego que suelen proclamar vencedor en un debate público, no al que mejores razones aporta, sino al más enfático. La gran paradoja de la argumentación política consiste en que grados relativos de la certeza, como lo probable y lo verosímil, se defienden con la misma convicción que si fueran evidencias irrefutables. De no hacerlo así, se teme perder fuerza argumental. La figura retórica preferida por los políticos y los publicitarios es la exageración, y su campo más apropiado, la generalización.

> El placer de quejarse y de exagerar es tan grande, que al menor arañazo gritáis que la tierra está bañada en sangre. Si os han engañado, todos los hombres son perjuros. Un sujeto melancólico que ha sufrido una injusticia, ve el universo lleno de condenados. Un joven voluptuoso cenando en compañía de su dama, al salir de la ópera, no puede imaginar que existan desventurados VOLTAIRE.[92]

***** El quinto, en fin, es que somos perezosos. Las generalizaciones nos permiten una clasificación por estereotipos privados de matices que sosiegan nuestro afán por tener las cosas en orden:

> Los noruegos son tristes; los marroquíes, sucios; los norteamericanos, infantiles... y déjeme usted que yo sé lo que me digo.

Sobran, pues, motivos para estar permanentemente en desconfiada guardia ante cualquier generalización y preparados para desmontar sus componentes falaces.

Falacias principales

1. Falacia de Generalización precipitada**.** Se produce siempre que concluimos a partir de datos insuficientes o poco representativos.

> ¿Has oído lo del fraile pederasta? ¡Para que te fíes de los curas!
>
> El turista norteamericano que ha visitado Atenas— Europa está llena de antigüedades, pero muy mal conservadas.

2. Falacia de Conclusión desmesurada. Aparece cuando la generalización va más allá de lo que autorizan los datos.

> Hay pocas señoras entre los diputados. Se ve que a las mujeres no les atrae la política.

Es cierta la generalización, pero no lo es la conclusión que se extrae de ella.

3. Falacia Casuística**.** Se incurre en ella al rechazar una generalización apelando a las excepciones.

> No es cierto que los esquimales sean bajitos. Conozco uno que mide 1,80.

Aunque nuestro contrincante conozca toda una familia esquimal atípica, la generalización seguirá siendo correcta. La excepción no es relevante para modificar la conclusión.

> —¿Como es posible, don Santiago (Rusiñol), cómo es posible que usted y sus amigos, que son personas tan formales, personas tan buenas y queridas, frecuenten

[92] Voltaire: *Diccionario Filosófico: Malo*.

estas mujerotas del barrio, estas mujerotas de tres pesetas…?
—¡Un momento, un momento! —dijo Rusiñol parándole en seco— ¡La mía era de cuatro...! [93]

4. Se incurre en la Falacia del *Secundum quid* cuando se aplica indebidamente una regla a casos excepcionales.

Vea ahora el diagrama de flujo para las generalizaciones.

RESUMEN GENERAL DE LAS GENERALIZACIONES.

I. Generalizamos cuando concluimos algo que se refiere a todos los individuos de un grupo, es decir, convertimos en regla aquello que hemos observado en los casos aislados.

II. Es un razonamiento inductivo que puede ser completo o incompleto según tome en cuenta a todos los miembros del grupo o solamente a algunos.

III. Los requisitos que exige una generalización incompleta son:
  Que los datos sean ciertos, suficientes y representativos.
  Que la conclusión se ajuste a lo que expresan los datos.

IV. En consecuencia, nuestras generalizaciones se podrán refutar si los ejemplos utilizados son:
  Falsos.
  Insuficientes.
  Poco representativos.
  o la conclusión es desmesurada.

V. La generalización de un solo caso concluye sobre todos los miembros de un grupo a partir de un caso que se considera representativo (típico) y para el que no existen contraejemplos.

VI. Las principales falacias que se producen al generalizar son:
  1. Falacia por generalización precipitada, cuando los datos son insuficientes o no representativos.
  2. Falacia de la conclusión desmesurada por olvido de alternativas, en la que los datos pueden ser ciertos pero la conclusión va demasiado lejos.
  3. Falacia de la casuística, que llama la atención sobre el árbol para disimular el bosque.

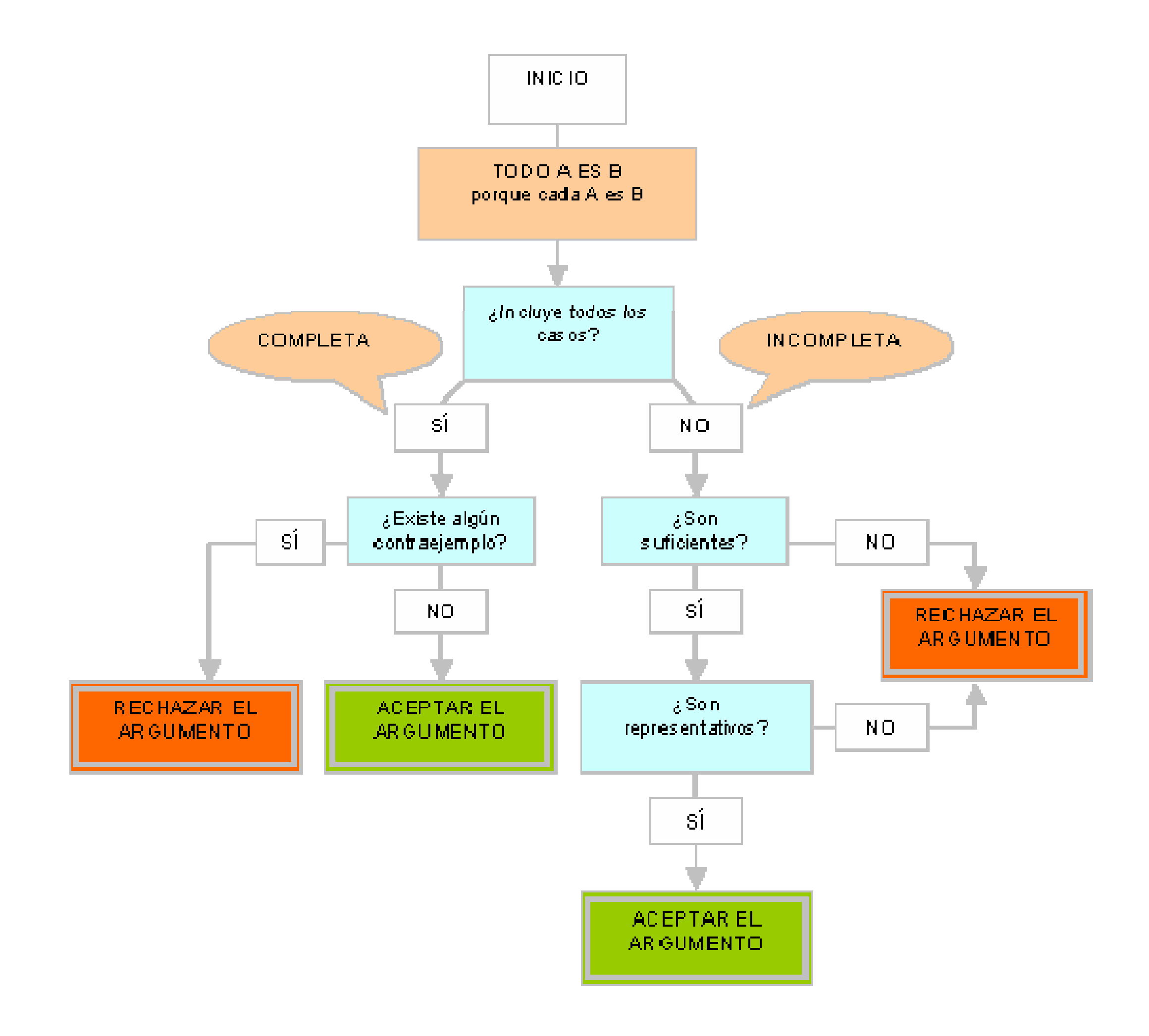
VII. Toda generalización se corrobora cuantas veces aparece un nuevo caso que pueda incluirse (inducirse) en la misma regla.

VIII. Aplicación. Toda regla establecida puede formar la primera premisa de un argumento deductivo que nos permita interpretar un caso dudoso.
  Se incurre en la Falacia del *Secundum quid* al aplicar indebidamente una regla a casos excepcionales.

---

[93] Pla: *El cuaderno gris*.

DIAGRAMA DE FLUJO PARA LAS GENERALIZACIONES



LOS ARGUMENTOS CONDICIONALES I[94]

El presente capítulo vamos a dedicarlo a la forma que con más frecuencia utilizamos para presentar un razonamiento deductivo: el argumento condicional, cuya primera premisa recoge las condiciones que exigimos para que algo se cumpla o se afirme: *Si tiene paperas, no puede ir al colegio; Si es hombre, es mortal; Si es mayor, de edad puede votar*.

Si termino los deberes, puedo usar el videojuego.
He terminado los deberes
Luego, puedo usar el videojuego.

Como en todo argumento, se trata de aportar las razones que justifiquen una conclusión. El argumento condicional emplea dos: un hecho (*he terminado los deberes*) y, como garantía, un juicio condicional (*Si termino los deberes, puedo usar el videojuego*).

Si es mayor de edad, puede votar
Carlos es mayor de edad
Luego, Carlos puede votar.

En términos esquemáticos:

Si A, entonces afirmo B
X es A.
Luego, X es B

Lo empleamos continuamente en cualquier tipo de cuestión:

Conjetural: *Si fue el asesino, tuvo que estar presente.*
Nominal: *Si el robo es en una Iglesia, se llama sacrilegio*
De valoración: *Si es para algo ilegal, no cuentes conmigo. Si consigues financiación, aprobaré el plan*.

El juicio condicional

Los argumentos condicionales contienen, pues, como primera premisa un juicio condicional. Llamamos así a los que afirman algo sujeto a una condición suficiente: *si es tinerfeño, es español*. Nos señalan en qué condiciones, en qué supuesto, estamos autorizados para afirmar algo. Se reconocen estos juicios porque emplean la conjunción *si* o la expresión *si... entonces*: *si hoy es domingo, entonces habrá misa en la ermita*.

Si se da A, entonces afirmo B

Si es jueves, comeremos paella.

En todo juicio condicional distinguimos dos componentes. A la primera parte de la proposición, la que condiciona el juicio, la llamamos antecedente y al resto, donde se

---

[94] Se les ha llamado también argumentos **hipotéticos** por partir de una premisa que no es categórica sino condicionada, aunque algunos llaman hipotéticos sólo a los condicionales encadenados. Otros, no sin razón, consideran hipotéticos todos los argumentos deductivos compuestos: condicionales, disyuntivos y conjuntivos. Nosotros nos atenemos a lo dicho: **argumentos condicionales**, que es la denominación más extendida y la menos equívoca

expresa nuestra afirmación condicionada, consecuente. Así en el ejemplo anterior, Si es jueves forma el antecedente, y comeremos paella, el consecuente. Conviene no olvidarlo porque a veces el juicio se expone al revés: primero se enuncia la afirmación y luego su condición:

Comeremos paella si es Jueves.
Perderás el autobús si no te levantas.

Los juicios condicionales que utilizamos para argumentar cuentan con el respaldo de una generalización. Puedo afirmar: *Si es cebra, entonces tiene la piel rayada*, porque me consta que *Todas las cebras tienen la piel rayada*. Dicho al revés, cualquier generalización puede convertirse en un juicio condicional. Una generalización descriptiva como: *Siempre que viene deja su coche en la calle*, nos permite afirmar: *Si ha venido, estará su coche en la calle*. Lo mismo ocurre con una generalización causal: *Siempre que se tira una piedra a un cristal, se rompe éste*, se convierte en *Si tiras la piedra, romperás el cristal*. En fin, lo mismo ocurre con las normas o generalizaciones normativas: *Toda persona mayor de edad puede votar* nos permite afirmar: *Si es mayor de edad, puede votar*. Ya se comprende que lo mismo vale para las generalizaciones presuntivas o probables: *Los suecos, en general, son protestantes*, nos permite afirmar: *Si es sueca, probablemente es protestante*.

En **resumen:**

Los argumentos condicionales son razonamientos deductivos cuya primera premisa es una proposición condicional.
En una proposición condicional se distinguen dos partes: antecedente y consecuente.
Construimos los juicios condicionales apoyados en las generalizaciones.

¿Qué clase de condición se expone en los juicios condicionales?

Al estudiar el Argumento Causal, hablábamos de condiciones suficientes o necesarias para la producción de un efecto. En los juicios condicionales utilizamos los mismos conceptos para señalar el tipo de condición que nos permite afirmar o negar algo. Por ejemplo:

Si Carlos es madrileño, entonces es español.

No decimos que ser madrileño *cause* ser español, sino que si Carlos es madrileño se da la condición para *poder afirmar* que es español y que si no es español, *podemos afirmar* que no es madrileño.

Aclarado esto, parece obvio que el antecedente forma una condición suficiente y no necesaria. Es suficiente porque si aparece nos permite afirmar el consecuente, y no es necesaria porque si falta no podemos negarlo: cabe, por ejemplo, que uno sea español sin ser madrileño.

Si Carlos es madrileño puedo afirmar que es español.
Si Carlos no es madrileño no sé si será español.

Por su parte, el consecuente forma una condición necesaria pero no suficiente:

Es necesaria: *Si Carlos no es español, no puede ser madrileño*.
No es suficiente: *Que Carlos sea español no basta para afirmar que es madrileño*.

En una palabra:

si afirmo A, puedo concluir B, pero si niego A no hay conclusión posible.
si niego B, puedo concluir noA, pero si afirmo B no hay conclusión posible.

En **resumen**:
el antecedente, o condicionante forma una condición suficiente, esto es, que si se cumple justifica el consecuente.
el consecuente, o condicionado, forma una condición necesaria, esto es, que si no se da (si se niega), permite negar el antecedente.

Las dos formas correctas del argumento condicional

Un argumento condicional se puede, pues, resolver de dos maneras, es decir, con dos tipos de premisa menor; afirmar el antecedente o negar el consecuente.

a.) Si se afirma el antecedente, (si se cumple la condición suficiente), puede afirmarse el consecuente (lo que se afirmaba *sub conditione*).

Si pide coñac, nos suelta un discurso.
Ha pedido coñac.
Dios nos asista.

Si A, entonces B
Se da A
Luego, afirmo B

Si un hombre es sabio, puede dar un buen consejo.
Juan es sabio.
Luego, Juan puede dar un buen consejo.

Tradicionalmente, esta variedad de argumento condicional se conoce como **Modus ponens** o *Modus ponendo ponens* (modo en el que afirmando, afirmo). Al afirmar el *antecedente*, se afirma el consecuente. Los argumentos condicionales fueron sistematizados por la escuela estoica cuando Atenas era la capital educativa del mundo romano. No debe sorprender, pues, que conserven una terminología clásica. La hemos respetado porque forma parte de la cultura lógica más elemental.

b. Si se niega el consecuente, falta la condición necesaria para afirmar su antecedente, luego podemos negarlo.

Si no hay acuerdo, cesará la huelga
No cesa la huelga
Luego no se ha producido el acuerdo.

Si A, entonces B
no se da B
Luego, puedo afirmar que no se ha dado A.

Negar que se cumpla el *consecuente,* nos autoriza para rechazar el *antecedente*.

Si un hombre es sabio, puede dar un buen consejo.
Juan no puede dar un buen consejo,
Luego, Juan no es sabio.

Tradicionalmente, esta variedad de argumento condicional se conoce como **Modus tollens** o *Modus tollendo tollens* (el modo en que negando, niego). Al negar el *consecuente*, se niega el *antecedente*. *Tollere* significa sacar, quitar, es decir, negar.

Falacias en los argumentos condicionales

Son dos, la Falacia del antecedente y la Falacia del consecuente. Ambas se deben a la confusión de condiciones suficientes y necesarias. Es falaz cualquier conclusión que se extraiga de una **negación del antecedente**, es decir, de negar una condición suficiente (que no es única), por ejemplo:

Si es madrileño, es español
No es madrileño.
Luego, no es español.

Igualmente es falaz cualquier conclusión que se apoye en la **afirmación del consecuente**, porque una condición necesaria no basta para concluir. Por ejemplo:

Si es madrileño, es español.
Es español.
Luego es madrileño.

En **resumen**:
El razonamiento correcto afirma el antecedente, el falaz, lo niega.
El razonamiento correcto niega el consecuente, el falaz, lo afirma.

Refutación de un argumento condicional

Un argumento condicional se puede refutar en dos circunstancias:

1. porque el juicio condicional es falso. Por ejemplo:

— Si es jueves, habrá paella.
— He comido aquí más de un jueves y nunca me han dado paella.

2. porque el argumento es falaz. Recuerde que puede serlo de dos maneras. Por ejemplo: del juicio condicional *Si es un gato, entonces es perezoso*, puedo extraer dos malas conclusiones:

Este bicho no es un gato, luego no es perezoso (niego el antecedente)
Este bicho es perezoso, luego es un gato (afirmo el consecuente).

Algunos usos habituales del argumento condicional

1. Como estrategia argumental

Ayudan a organizar la persuasión razonada. Por ejemplo:

Si una acción favorece el interés de todos los afectados y no viola los derechos de nadie, entonces tal acción es moralmente aceptable.
Al menos en algunos casos, la eutanasia activa favorece el interés de los afectados y no viola los derechos de nadie.
Luego, al menos en algunos casos, la eutanasia activa es moralmente aceptable.

Exponemos la primera premisa en forma hipotética para que se apruebe con más facilidad. Si la segunda premisa constituye un hecho indiscutible, nadie podrá negarnos la conclusión.

2. Para rechazar proposiciones ajenas, o descartar hipótesis provisionales:

Si este bicho fuera una araña tendría ocho patas, pero tiene seis. [Luego, no es una araña.]
Si te fijaras en lo que lees no confundirías el modus ponens con el tollens, pero los confundes. [Luego no te fijas.]

3. Para analizar las alternativas de cualquier enumeración:

Pueden estar en Benidorm o en Sierra Nevada.
Si estuvieran en Benidorm lo sabría Matilde.
Si estuvieran en Sierra Nevada, habrían llevado los esquíes.

4. En la reducción al absurdo:

Si es verdad que se fue ayer, ¿cómo es que está aquí?

5. En la argumentación *ex-silentio*: Argumentamos *ex-silentio* (por el silencio) cuando nos apoyamos en una ausencia significativa de datos.

Si hubiera ocurrido algo, lo sabríamos, pero no lo sabemos, luego no puede ser cierto.

Es una variedad del *modus tollens:* se niega el consecuente.

Los entimemas

Un argumento condicional completo consta de tres premisas:

Si se desea conservar la pesca, deben limitarse las capturas.
Queremos conservar la pesca.
Luego, debemos limitar las capturas.

Ya se ve que una vez aceptada la verdad de la primera premisa el resto resulta obvio. Son argumentos que se comprenden aunque los expongamos como entimemas en los que falta la segunda premisa y, con frecuencia, la conclusión:

¿Cómo no voy a mojarme? ¡Ya sabes que si voy a las Cortes me roban el paraguas!
Si hay que decir la verdad, es un sinvergüenza.
Si el niño se queja, es que no está bien.
Si quieres que confíe en ti, no mientas.

Aunque la primera premisa no habla de hechos reales sino hipotéticos, damos por entendido que se han cumplido, esto es, que se afirma el antecedente.

— Estoy siempre a vuestra disposición.
— En pagandoos...
— Eso se sobreentiende. RABELAIS

En ocasiones, todo el juicio condicional se condensa en una conclusión cuyas premisas son obvias:

¡Tú no estás bien de la cabeza! (Si dices eso, es que no estás bien de la cabeza. Lo dices, luego...).
¿No quieres crecer? ¡Cómete las espinacas!
Al no haber dicho nada, es que piensa volver.

A veces el condicional se produce a lo largo de la conversación:

Si sigue por ese camino, no nos entenderemos.
— *...*
— *Veo que sigue usted igual, así que vamos a dejarlo.*

También utilizamos el condicional para resumir una explicación:

— No sé qué le ocurre al niño: se queja mucho.
— Si se queja, es que no está bien.

Vea ahora el Diagrama de flujo para los argumentos condicionales.

RESUMEN GENERAL DE LOS ARGUMENTOS CONDICIONALES

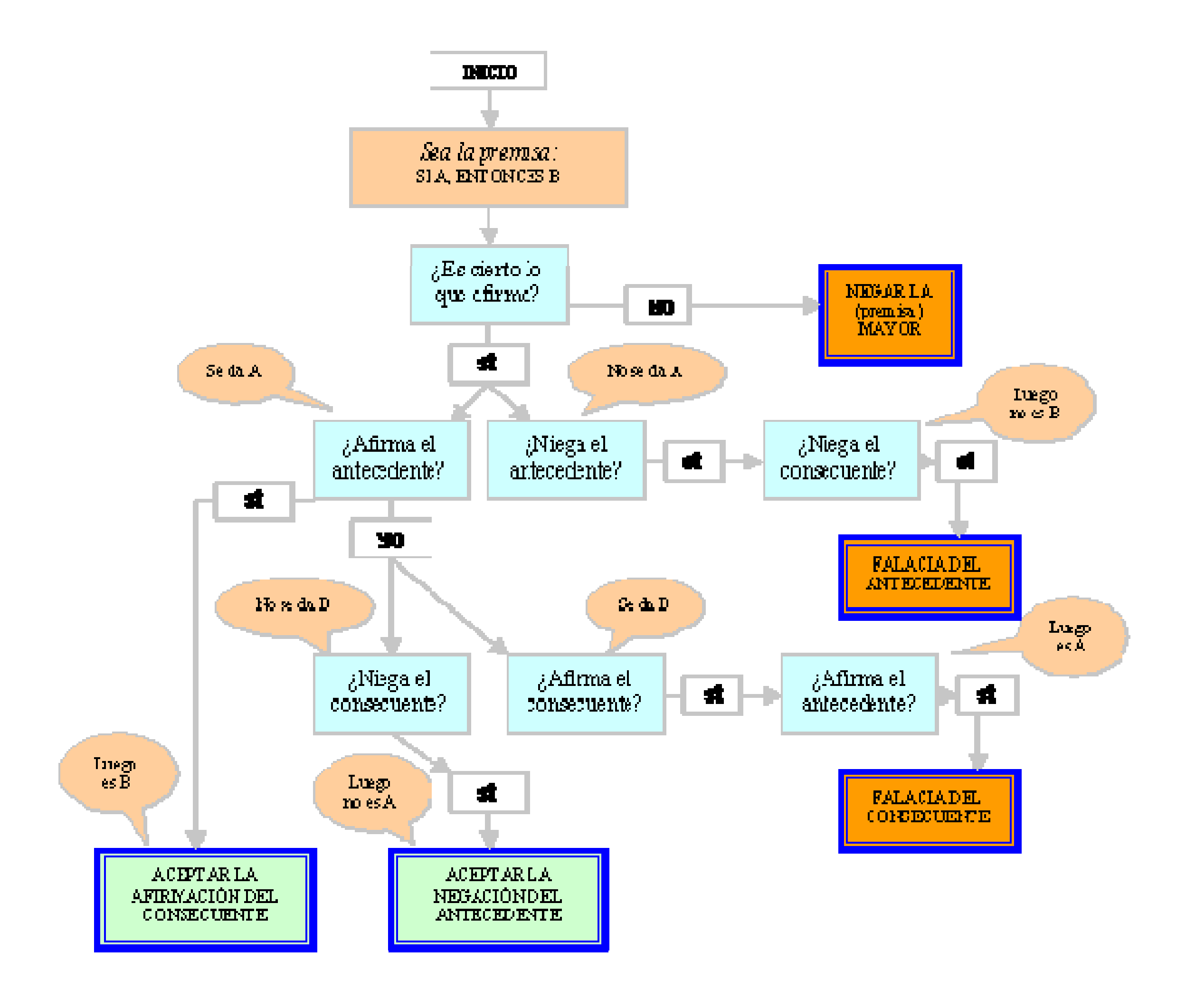
I. Los argumentos condicionales son razonamientos deductivos cuya primera premisa es una proposición condicional.

En una proposición condicional se distinguen dos partes: antecedente y consecuente.
a. el **antecedente**, o condicionante expresa una condición suficiente,esto es, que si se cumple justifica el consecuente.
b. el **consecuente**, o condicionado, forma una condición necesaria, esto es, que si no se da (si se niega), permite negar el antecedente.

II. Se pueden resolver de dos maneras:
i. Afirmando que se cumple la condición (*modus ponens)*
ii. Negando que se cumpla la consecuencia *(modus tollens)*.

III. Las falacias que aparecen en los argumentos condicionales son dos, y ambas se producen por interpretar una condición suficiente como necesaria:
i. **Falacia del antecedente.** Pretende concluir negando una condición que no es necesaria. Negar una condición suficiente no es concluyente.
ii. **Falacia del consecuente**, que pretende concluir afirmando una condición que no es suficiente. Afirmar una condición necesaria no es concluyente.

DIAGRAMA DE FLUJO PARA EL ANÁLISIS DE UN ARGUMENTO CONDICIONAL



LOS ARGUMENTOS CONDICIONALES II

El condicional presuntivo

Los juicios condicionales que empleamos con mayor frecuencia, son presuntivos:

> Si Ingrid es sueca, probablemente es protestante.
> Si mengua el coñac, probablemente se lo ha bebido mi cuñado.

Son juicios basados en generalizaciones incompletas como las siguientes:

> Los suecos suelen ser protestantes.
> Cuando falta coñac, lo más frecuente es que se lo beba mi cuñado.

En términos esquemáticos, un juicio condicional presuntivo dice:

> Si A, entonces probablemente C

Se afirma que si se da **A**, se da la condición suficiente para presumir **C**; **A** conduce a la presunción de **C**.

> Si presenta tos, fiebre y dolor de costado, tengo razón suficiente para suponer que se trata de una pulmonía.
> Si corta el Mus, seguramente lleva Pares y Juego.

Son juicios sujetos a excepciones, con lo cual puede ocurrir que el antecedente sea cierto y el consecuente falso, lo que era inimaginable en los condicionales vistos hasta ahora (categóricos). Por eso, las conclusiones de un juicio condicional presuntivo sólo pueden ser plausibles.

> — ¿Volverá pronto la secretaria?
> — Eso espero, porque ha dejado su bolso en la mesa, (Si ha dejado el bolso en la mesa, lo probable es que regrese pronto).
>
> Si A, probablemente C
> X es A
> Entonces, X es probablemente, C

Tampoco son conclusiones definitivas, sino provisionales, porque un mejor conocimiento de los hechos pueden obligarnos a modificarlas.

Puesto que aceptamos la existencia de excepciones, no podemos refutarlo en el caso de que no se cumpla el consecuente:

> —Si es noruega, probablemente será protestante.
> —No es protestante.
> —Sin embargo, puede ser noruega, porque hay excepciones.

La cadena de argumentos condicionales

> Amado lector: si tú fuiste más de dos meses seguidos a presenciar las sesiones de Cortes, tú has padecido neurastenia; si tú has padecido neurastenia, tú puedes comprendernos W. FERNÁNDEZ FLÓREZ.[95]

Con los argumentos condicionales, como con todo argumento deductivo, podemos formar cadenas en las que la conclusión de cada uno de ellos afirme el antecedente (o condición) del siguiente:

> Si estamos a primero de mes la gente cobra el sueldo.
> Si la gente cobra el sueldo gasta más en taxis.
> Si circulan más taxis, se estancará el tráfico en las calles.
> Luego, si estamos a primero de mes, se estancará el tráfico en las calles.
>
> Si A, entonces B
> Si B, entonces C
> Si C, entonces D
> Luego, si A, entonces D

Como ocurre en las cadenas causales, si se cumple la primera condición, el resto debe sucederle de forma automática, supuesto que las premisas son ciertas, porque van apareciendo las condiciones suficientes para los pasos sucesivos.

> Si compras ese coche tendrás que firmar un puñado de letras, con lo que no te alcanzará el dinero para el resto de tus compromisos y darás sablazos para llegar a fin de mes. ¿Has comprado el coche? entonces darás sablazos para llegar a fin de mes.

En esta cadena, podemos concluir que, si se confirma el antecedente de la primera premisa (A), se puede afirmar B y C. También podemos concluir que si se niega el consecuente de la última premisa (C), no se pueden afirmar ni B ni A: *No pide dinero prestado luego no ha comprado el coche*.

> Si el hombre es libre, es responsable.
> Si es responsable, puede ser sancionado.
> Luego si es libre, puede ser sancionado (afirmo el antecedente).
> Luego si no puede ser sancionado, no es libre (niego el consecuente).

En **resumen**:
Los juicios condicionales pueden formar cadenas en las que el consecuente de cada uno se convierte en antecedente del siguiente.
Se pueden resolver afirmando el antecedente de la primera premisa, o negando el consecuente de la última.

Toda cadena argumental debe ser examinada con cuidado, porque con facilidad oculta argumentos parciales inadmisibles:

> TOUCHSTONE— Si nunca has estado en la corte, no has visto buenas costumbres; si no has visto buenas costumbres, es que las tuyas son malas; y lo malo es pecado, y por pecar te condenas. Estás en peligro, pastor.[96]

[95] W. Fernández Flórez: *Acotaciones de un oyente*, 1, L.
[96] Shakespeare: *Como gustéis.*

Pueden verse buenas costumbres fuera de la Corte. No son lo mismo hábitos corteses y buenas costumbres. La carencia de buenos modelos no implica mala conducta. No todo lo malo es pecado. Si todos los que pecan se condenaran, el cielo cerraría por quiebra.

En esta web aparecen las cadenas argumentales en el Sorites o encadenamiento (*Los cauces del pensamiento*), en la Falacia de la Pendiente Resbaladiza (*Diccionario de Falacias*) y en los argumentos causales (*Argumentos*).

El caso del argumento bicondicional

Supongamos que pudiera afirmarse:

> **Si** llueve y **sólo si** llueve, se moja el suelo.

Cosas así pasan en muchos sitios. En un argumento condicional, la regla es que el antecedente exprese una condición suficiente entre otras posibles. En el ejemplo actual, sin embargo, no se deja sitio para ninguna otra posibilidad. Señala que la condición es única.

> Si, y sólo si llega el cura, habrá misa.
> Si A, y sólo si A, entonces B.

La partícula *Si* expresa que A es una condición suficiente (con ella basta para B).

Sólo si indica que A es una condición necesaria (sin ella no puede aparecer B).

> Si (y solo si) miras por el microscopio, te convencerás.
> Si (y solo si) hubieras estado aquí, no habría muerto Lázaro.

El antecedente se erige en **condición suficiente y necesaria**, con lo cual, las dos partes del enunciado se condicionan de la misma manera: suficiente y necesariamente. Cada término se comporta como antecedente y consecuente del otro. Ya se ve que estamos ante una combinación de dos condicionales cruzados. Por eso se le llama bicondicional.

> Si A, entonces B; y si B, entonces A.
> Si no A, entonces no B; y si no B, entonces no A.
>
> Si y sólo si está poco hecha, le gusta la carne.
> Está poco hecha, luego le gusta.
> Le gusta, luego está poco hecha.
> No está poco hecha, luego no le gusta.
> No le gusta, luego no está poco hecha.

Antecedente y consecuente pueden deducirse recíprocamente, con lo cual se pasean de la mano en todas direcciones. El argumento bicondicional carece de las falacias descritas en el condicional simple. Se puede concluir tanto afirmando como negando antecedente y consecuente, es decir, de cuatro maneras:

> Si, y sólo si, respira, vive
> respira, luego vive.
> no respira, luego no vive.
> vive, luego respira
> no vive, luego no respira.

En el lenguaje cotidiano rara vez empleamos la expresión *y sólo si*, con lo que hemos de adivinar por el contexto si estamos ante un argumento bicondicional o, en la duda, pedir aclaraciones: ¿se trata de una condición necesaria además de suficiente?. En general, nos sentimos inclinados a interpretar todos los condicionales como si fueran simétricos, es decir bicondicionales:

Te lo diré si (y sólo si) me prometes no contarlo

—¿Pudo ser Juan el asesino?
—No, porque no estuvo presente (Si y sólo si estuvo presente pudiera ser el asesino).

Pensaba querellarse, salvo que le ofrecieran una explicación satisfactoria.
(Sólo si no recibía una explicación satisfactoria, pensaba querellarse)
Se ha querellado, luego no se la ofrecieron.

Como le dijeron al rey Suintila:

Rey serás si fecieres derecho; si non lo fecieres, non serás Rey.

En **resumen**:

- El Argumento bicondicional, caracterizado por la expresión *si y sólo* si, es aquel en que antecedente y consecuente forman condiciones que son a la vez suficientes y necesarias. Por ello se puede concluir tanto afirmando como negando ambas.
- Si afirmamos cualquiera de ellas, como son suficientes, la conclusión es válida. Si negamos cualquiera de las dos, como son necesarias, la conclusión también es válida.
- No se dan, pues, las falacias descritas en los condicionales sencillos.

Los condicionales complejos
En una premisa condicional, tanto el antecedente como el consecuente pueden estar formados por una conjunción o una disyunción:

a. Antecedente complejo:

1. En forma de conjunción:

Si no llueve, tengo el día libre y te has portado bien, te llevaré al circo (tres condiciones necesarias conforman una condición suficiente).

Si A+B+C, entonces D

Casio— ¿Comeréis conmigo mañana?
Casca— Sí, si estoy vivo, si no cambiáis de opinión y si vuestra comida vale la pena.[97]

Las condiciones que establece Casca son necesarias y ninguna de ellas es suficiente, salvo la suma de las tres.

Dentro de poco hay feria en Buitrago. Si voy allá, y tengo dinero, y me acuerdo, y me quieres mucho, te he de comprar una peineta de concha con sus piedras azules. MORATÍN.[98]

[97] Shakespeare. *Julio César*.
[98] L. Fdez. de Moratín: *El médico a palos*.

Entregarás a Augusto los volúmenes sellados si está bien de salud, con buen ánimo y te lo pide.[99]

Muchas definiciones adoptan esta forma: *Es deudor si debe y no paga*.

2. *En forma de disyunción:*

Si aprueba los parciales o el final, podrá pasar el curso (dos condiciones suficientes).

Si A o B, entonces C

De este modo se presentan los dilemas: *si voy me criticarán por ir, y si no voy, por no ir*.

b. Consecuente complejo:

1. En forma de conjunción:

Si viene, almorzaremos y daremos un paseo.

Si A, entonces B y C

Si alguien de fuera entró (digo, si entró), tuvo que cruzar el puente antes de la seis y permanecer escondido hasta las once.[100]

Muchos bicondicionales adoptan esta forma:

Si atiende nuestra invitación podrá conocer la enciclopedia más actual y recibirá un bonito regalo.
Si es mayor de edad puede trabajar, votar y casarse.

***2. En forma de disyunción**:*

Si apruebas, pasarás el verano en Inglaterra o en los Estados Unidos.

Si A, entonces B o C

Si acepta las condiciones podemos ofrecerle un puesto o hacerlo socio.

[99] Horacio*. Epístolas II, XIII, 2-3.*
[100] Conan Doyle: *El valle del terror.*

RESUMEN GENERAL DE LOS ARGUMENTOS CONDICIONALES II

I. **Condicional presuntivo** es el que se forma a partir de una regla plausible. Cabe que el antecedente sea cierto y el consecuente falso (excepción). Sus conclusiones son probables y provisionales.

II. Los juicios condicionales pueden formar **cadenas** en las que la conclusión de cada uno afirma el antecedente del siguiente.

Se pueden resolver afirmando el antecedente de la primera premisa, o negando el consecuente de la última.

III. **Argumento bicondicional**, caracterizado por la expresión *si y sólo si*, es aquel en que antecedente y consecuente forman condiciones que son a la vez suficientes y necesarias. Por ello se puede concluir tanto afirmando como negando ambas. No se dan las falacias descritas en los condicionales sencillos.

IV. En una premisa condicional, tanto el antecedente como el consecuente pueden estar formados por una **conjunción** o una **disyunción**.

LOS ARGUMENTOS DISYUNTIVOS
I. LA DISYUNTIVA EXCLUYENTE

Esto o eso. No es esto, luego es eso.

1. El argumento disyuntivo.

Un argumento disyuntivo típico dice:

— Has sido tú o ha sido tu hermano.
— Yo no he sido.
— Entonces, ha sido tu hermano.

Dicho esquemáticamente:

Sólo puede ser A o B
no es B
Luego, es A

Es, pues, un argumento que se apoya en un juicio disyuntivo, es decir, en una proposición que recoge dos posibilidades incompatibles separadas por la conjunción o de modo que si se afirma una se excluye la otra: *O vienes o te quedas*.

2. Modos de resolverlo

Para resolver cuál de las posibilidades es cierta (o más verosímil; o más conveniente) disponemos de dos caminos: negar una o afirmar la contraria:

Esto o eso; no es esto, luego es eso.
Esto o eso; es esto, luego, no es eso. CICERÓN.[101]

a. Por negación o exclusión:

X es A o B
pero no es B
Luego es A

Si de las dos opciones se niega una, afirmamos la otra.

Debo gastar menos o ganar más.
No consigo ganar más,
Luego debo gastar menos.

Él— ¿Construyen aquí todas las casas iguales?
Ella— No.
Él— Entonces hemos pasado por delante de esta casa seis veces (de la película *La fiera de mi niña*).

---

[101] Cicerón:*Tópicos*, 56.

b. Por afirmación:

En ocasiones sobran razones para inclinarse por una de las posibilidades y rechazar la contraria.

X es A o B
X es A
Luego no es B

Mercedes no puede estar en Santiago, porque la han visto en Málaga.

Afirmamos una de las posibilidades, con lo que la otra, al ser incompatible, queda descartada.

—Faltan 50 euros en la caja y sólo usted y yo tenemos la llave. ¿Qué me dice usted de eso?
—Pues mire: pongamos 25 euros cada uno y no hablemos más del asunto.

En **resumen**:

I. Argumentos disyuntivos son aquellos cuya primera premisa está formada por una disyunción.
II. Se resuelven de dos maneras:
a. Negando uno de los términos, con lo que se afirma el otro.
b. Afirmando uno de los términos, lo que niega el contrario.
Si consta que el tribunal fue comprado, lo fue o por Hábito o por Opiánico. Si demuestro que no lo fue por Hábito, pruebo que lo fue por Opiánico; y, si hago ver que lo fue por Opiánico, eximo a Hábito de culpabilidad CICERÓN.[102]

Empleamos los juicios disyuntivos en toda clase de cuestiones, bien enfrentando alternativas diferentes (*Tuvo que ser o el lunes o el jueves*), bien una afirmación y su negación (*Estuvo o no estuvo*). De esta manera exponemos siempre las controversias: *La televisión es buena o no es buena para los niños*, sean conjeturales: *es posible o no es posible*; nominales*: se llama así o asao;* de valoración: *es útil o inútil*.

3. Requisitos para una disyuntiva

Utilizamos las disyunciones para expresar implícitamente que no existen más posibilidades que las presentadas y que sólo una de ellas puede ser cierta: *Está vivo o está muerto*. La disyuntiva, pues, ha de ser **exhaustiva**, y sus términos, **incompatibles**.

1. Exhaustiva

Es indispensable que contemple todas las posibilidades (o lo que es igual, que sea completa), para estar seguros de que la buena respuesta se halla entre ellas. A veces es obvio que no caben más alternativas:

Lo sabía o no lo sabía.
Tiene un infarto o no lo tiene.
El rey está rabioso o no lo está.

---

[102] Ídem: *Pro Cluencio*.

Cuando no es así, debemos justificar la selección:

> Tuvo que ser el lunes o el jueves porque son **los únicos** días de consulta.
> No consideró más que **dos posibilidades**: ir al cine o quedarse en casa.
> **Únicamente** han podido intervenir la Guardia Civil o la Policía municipal.

2. Excluyente

El segundo requisito exige que solamente una de las posibilidades sea cierta, para lo cual ambas han de ser excluyentes: no es posible que A y B sean ciertos al mismo tiempo.

> A excluye B
> B excluye A

Esto ocurre en dos ocasiones: cuando los términos son contradictorios y cuando son contrarios, que vamos a examinar por separado.

a. Términos contradictorios

Los términos son contradictorios cuando el uno niega al otro:

> **Lo has** cogido o **no lo has** cogido.
> **Es** rojo o **no es** rojo.

No cabe término medio entre una idea y su negación. No es posible que los dos sean ciertos, ni que los dos sean falsos. Uno ha de ser cierto y el otro falso.

Son también excluyentes aquellos términos que son **incompatibles**. En unos casos lo impone la propia naturaleza de las cosas:

> o gato o perro.
> o cara o cruz.

No cabe que se den los dos términos al mismo tiempo.

> Sabéis bien, atenienses, que nos os es posible valeros, al mismo tiempo, de las leyes patrias y de Andócides. Una de dos, o hay que borrar las leyes, o hay que apartarse de este hombre LISIAS.[103]

Son también incompatibles los que, por **voluntad** de las personas se establecen así para cerrar el paso a otras posibilidades:

> Esto es lo que hay: O lo tomas como está o lo dejas.
> O estás conmigo o estás contra mí. Aquí no cabe término medio

Estas disyuntivas impuestas por la voluntad se comportan como **dilemas**.

Lo importante de las disyuntivas formadas con términos contradictorios es que son completas.

b. Términos contrarios.

Los términos contrarios son también incompatibles entre sí, es decir, no pueden darse los dos al mismo tiempo, pero, a diferencia de los contradictorios, ambos pueden ser falsos: ni caliente ni frío: templado. Los contrarios no agotan el abanico de las posibilidades.

[103] Lisias: *Contra Andócides.*

Permiten un número variable de grados entre sus extremos. Siempre cabe un término intermedio que sea el verdadero:

> entre noche y día, el crepúsculo;
> entre blanco y negro, el gris;
> entre derecha e izquierda, el centro.

La lista puede ser interminable: rico/pobre; temprano/tarde; alto/bajo; alegre/triste; bueno/malo; aquí/allá; conocido/desconocido...

> O gana el Madrid este partido, o lo pierde.

Siempre cabe el empate que no es ni lo uno ni lo otro. Estamos pues ante una disyuntiva cuyos términos son excluyentes (no se puede ganar y perder al mismo tiempo) pero hemos de considerar una tercera posibilidad:

> A o B o ninguno de los dos.

> Quizá tengo yo razón y quizá la tienes tú. Pero es fácil que ambos estemos equivocados.

Una disyunción de contrarios que no incluya el término medio (ni lo uno ni lo otro), es incompleta:

> ¿Qué te ha parecido la película, buena o mala? Ni buena ni mala, regular.
> ¿Estaba el semáforo rojo o verde? Amarillo.
> O es moralmente bueno o es condenable. Es moralmente indiferente.

En **resumen**:

I. Los requisitos que exigimos a una disyuntiva son:
1.Que sea exhaustiva, esto es, que esté completa.
2. Que sea excluyente, es decir, que sus términos se excluyan recíprocamente.

II. Los términos pueden ser excluyentes en dos circunstancias:
a. Cuando son contradictorios.
b. Cuando son contrarios.

III. Son contradictorios cuando cada uno representa la negación del otro, en cuyo caso, no queda resquicio entre ellos: no cabe término medio. *X es A o B*. Son disyuntivas completas.

IV. Son contrarios cuando admiten un término medio. Una disyuntiva de términos contrarios presupone que ambos pueden ser falsos (ni lo uno ni lo otro) por lo cual no está completa hasta que se considera el término intermedio: *X es A o B o ninguno de los dos*.

V. Si queremos evitar el término intermedio (y los malentendidos que provoca con frecuencia en las discusiones cotidianas), nos conviene utilizar disyuntivas contradictorias del tipo *A o no-A*:
Es de día o no es de día.
Es blanco o no es blanco.
Está a la derecha o no está a la derecha.
Gana el partido o no lo gana

¿Cómo sabemos que una disyuntiva es excluyente?
En castellano empleamos la conjunción o de manera ambigua. Puede interpretarse en sentido excluyente o en sentido no excluyente. Por ejemplo, la disyunción:

O apruebas el examen o no pasarás el curso.

se interpreta inequívocamente como excluyente: o una cosa o la otra, pero no ambas a la vez. Sin embargo, la disyuntiva:

Serán aprobados los que hayan superado los exámenes parciales o el examen final.

no se interpreta como excluyente: entendemos que en ambos casos se aprueba el curso: basta con que se dé cualquiera de las posibilidades, y nadie será rechazado por cumplir las dos (*A o B o ambas*).

— ¿Qué prefieres, querida, un abrigo de cibelina o quince días en París?
— ¡Quince días en París! Además es mejor comprar allí el abrigo, ¿no te parece? XAUDARÓ.

Algunos escritores, que desean resaltar la interpretación no excluyente, conjuran la confusión con el cabalismo *y/o*, que significa: *uno u otro o ambos*.

Puede usted hablar con el Decano y/o el Vicedecano.
Mientras espera, puede usted leer y/o pasear.

El equívoco no es muy importante porque, en la mayor parte de las ocasiones, el propio contexto nos permite salir de dudas. De todos modos, podemos evitar la ambigüedad añadiendo la cláusula *y no ambas cosas a la vez,* u otras que vienen a expresar lo mismo: *una de dos, de lo contrario*, la *o* duplicada: *o...o*. Son expresiones que nos ayudan para combatir cualquier malentendido.

Una de dos, o estudias o te pones a trabajar.
Deja de molestar o de lo contrario tendremos un disgusto.
O los fusiles o las cadenas. O todos o ninguno, O todo o nada. BERTOLD BRECHT.

A nosotros, como hemos dicho, nos interesan las disyunciones excluyentes y así entendemos todas, salvo que se nos insinúe lo contrario (*A o B pero no ambos*).[104]

La argumentación

Para resolver una disyuntiva hemos de excluir uno de los términos. Ya hemos visto que podemos hacerlo porque lo negamos (negación) o porque afirmamos el contrario (afirmación). Argumentamos esta decisión analizando cada alternativa mediante un argumento condicional:

Nos hemos quedado sin luz en casa o en todo el barrio.
Si es en todo el barrio no habrá luz en la calle.
Si es en casa, habrá saltado el fusible.
No ha saltado el fusible
Luego ha sido una avería del barrio.

Es A o B
Si fuera A, resultaría C
Si fuera B, resultaría D
Pero no resulta D
Luego es A

Con frecuencia excluimos una de las posibilidades por reducción al absurdo, es decir, porque conduce a consecuencias que serían absurdas (en términos lógicos) o imposibles o simplemente inaceptables (en términos materiales, morales, políticos o sociales).

[104] En la Lógica Formal las cosas ocurren al revés: la disyunción válida no es excluyente. De hecho se considera no excluyente toda disyunción salvo que se indique lo contrario con la expresión: *pero no ambas*. Para nosotros, en cambio, toda disyuntiva ha de ser excluyente, y consideramos que siempre es excluyente salvo que se indique lo contrario con la expresión *o ambas*: *Aquí lo que procede es bajar las pensiones, o subir la gasolina, o ambas cosas*.

> Aquí caben dos posibilidades: negociar con los terroristas o no negociar.
> Negociar equivale a que una democracia supedite la voluntad popular a las coacciones de una minoría armada (absurdo).
> Luego no se debe negociar.
>
> Es A o B
> Si fuera A sería absurdo
> Luego es B

En muchísimas ocasiones, no es preciso desarrollar argumentalmente la disyuntiva. Es tan obvia que nos limitamos a exponerla sin más comentarios:

> Tengo ahora mismo posibilidad de elegir entre dos extremos en disyuntiva: o pasar por vuestro cómplice o acusaros DEMÓSTENES).[105]

En ocasiones transformamos la disyuntiva en otra que recoge las consecuencias. De este modo obtenemos un planteamiento más expresivo y más útil para quien tiene que decidir:

> Hacemos la reconversión industrial o no la hacemos
> Si la hacemos vamos a perder algunos empleos
> Si no la hacemos se hundirá la industria y perderemos todos los empleos
> Luego se trata de escoger entre perder algunos empleos o perderlos todos.
>
> Es A o es B
> Si fuera A, resultará C
> Si fuera B, resultará D
> Luego hemos de escoger entre C o D
>
> El autor de tamaña salvajada o carece de escrúpulos o carece de cerebro
> Si carece de escrúpulos es un psicópata
> Si carece de inteligencia es un cretino
> De modo que estamos ante un psicópata o un cretino.
>
> Una de dos: o no tendremos plebe, o hemos de tener tribunos de la plebe.[106]

Falacias en los argumentos disyuntivos

Se produce una falacia por falsa disyunción cuando se emplean premisas que no son ciertas, exhaustivas o excluyentes. Como, además, el argumento disyuntivo encierra dos argumentos condicionales, puede caer en todos los errores que caracterizan a estos.

Vea ahora el diagrama de flujo para el análisis de los argumentos disyuntivos.

---

[105] Demóstenes: *Sobre la embajada fraudulenta*.
[106] Tito Livio *III*, 52, 8.

RESUMEN GENERAL DE LOS ARGUMENTOS DISYUNTIVOS EXCLUYENTES

I. Argumentos disyuntivos son aquellos cuya primera premisa está formada por una disyunción. *X es A o B*.

II. Se resuelven de dos maneras:

a. Negando uno de los términos, con lo que se afirma el otro: *No es A, luego es B*.

b. Afirmando uno de los términos, lo que descarta al contrario: *Es A, luego no es B*.

III. Los requisitos que exigimos a una disyuntiva son:

1.Que sea exhaustiva, esto es, que esté completa: *no cabe sino A o B*.

2. Que sea excluyente, es decir, que sus términos se excluyan recíprocamente: *o A o B (y no ambos)*.

Los términos pueden ser excluyentes en dos circunstancias:

a. Cuando son contradictorios.

b. Cuando son contrarios.

Son contradictorios cuando cada uno representa la negación del otro, en cuyo caso, no queda resquicio entre ellos: no cabe término medio. *X es A o B*. Son disyuntivas completas.

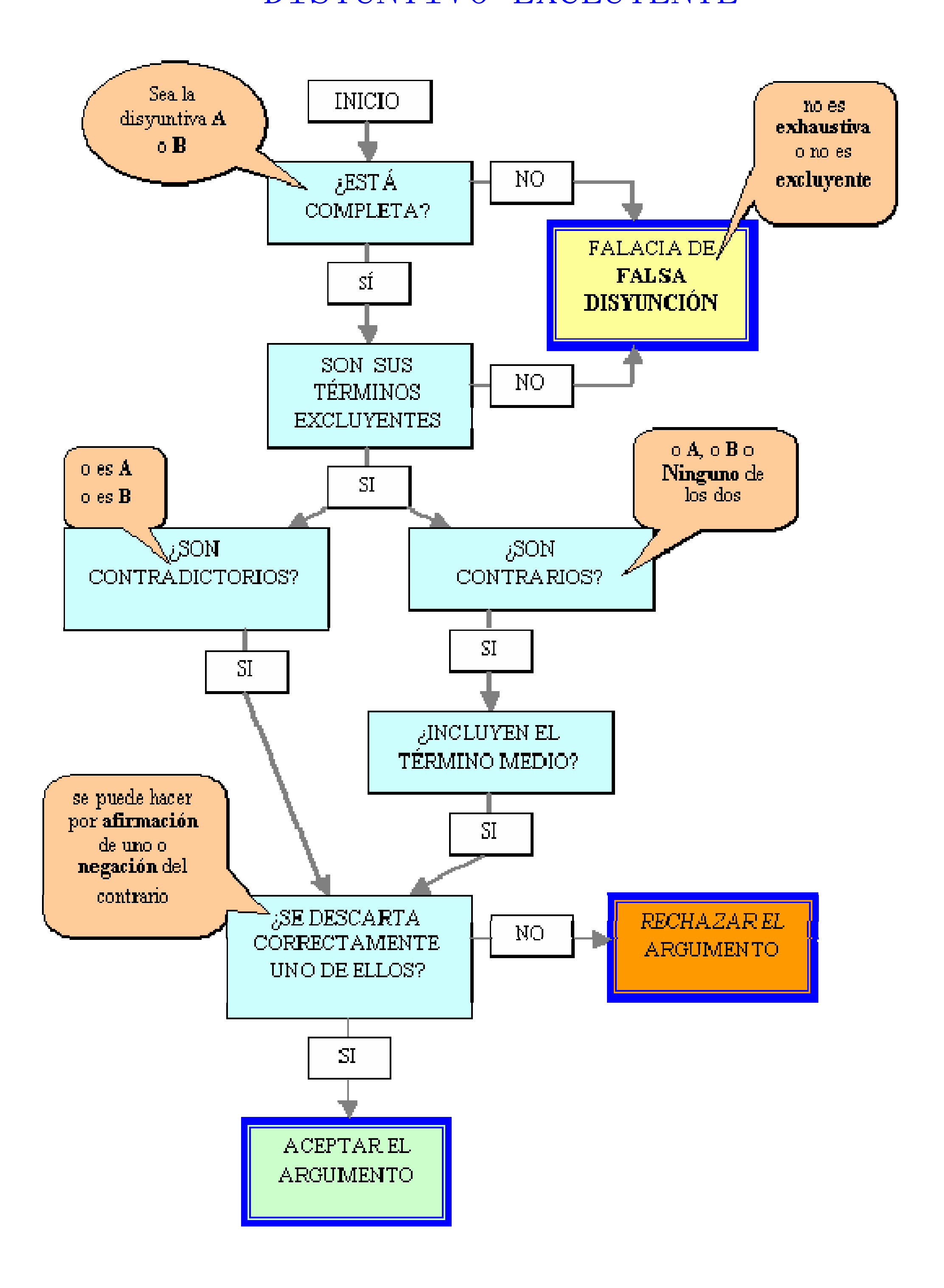
Son contrarios cuando admiten un término medio. Una disyuntiva de términos contrarios presupone que ambos pueden ser falsos (ni lo uno ni lo otro) por lo cual no estará completa hasta que se considera el término intermedio: *X es A o B o ninguno de los dos*.

Si queremos evitar el término intermedio (y los malentendidos que provoca con frecuencia en las discusiones cotidianas), nos conviene utilizar disyuntivas contradictorias del tipo *A o no-A.*

IV. Se produce una falacia de falsa disyunción, cuando se emplean premisas que no son ciertas, exhaustivas o excluyentes. Como, además, encierra dos argumentos condicionales, puede caer en todos los errores que caracterizan a estos.

Los argumentos disyuntivos tienen una segunda parte: Argumentos disyuntivos II, que conviene ver cuanto antes.

DIAGRAMA PARA EL ANÁLISIS DE UN ARGUMENTO DISYUNTIVO EXCLUYENTE



ARGUMENTOS DISYUNTVOS
II. LA DISYUNTIVA **NO EXCLUYENTE**

— ¿Ha sido una imprudencia o un accidente?
— Las dos cosas.

La disyuntiva no excluyente

Si un comensal nos pregunta:

> ¿Vas a tomar sopa o ensalada?

la respuesta dependerá del ambiente en el que nos la hagan: si se trata de un restaurante en los que se sirve menú del día, entenderemos que la oferta del primer plato forma una disyunción excluyente, es decir, que obliga a escoger una cosa o la otra (A excluye B). Por el contrario, si nos encontramos en un autoservicio, bien pudiéramos responder: las dos cosas, porque no entendemos que se trate de opciones incompatibles (A no excluye B). Admitimos una tercera posibilidad: ambas.

> A o B o ambas.

Este ambas debe ser considerado como una alternativa más, de lo contrario la disyunción resultará incompleta. Así, pues, cuando topamos con una disyuntiva que no es excluyente estamos obligados a considerar sus tres alternativas: X es A o B o ambas.

> El crimen lo ha cometido por fuerza o bien el mayordomo, o bien la doncella o bien ambos juntos.
> A mi coche le falla la bujía, la delco o las dos cosas.
> Es posible apuntar a un fin recto y errar en los medios conducentes al fin, como es posible también errar en el fin y acertar en los medios conducentes a él, y es posible en fin, no acertar en ninguna de ambas cosas ARISTÓTELES.[107]

Una vez que la disyuntiva está completa, se resuelve, por exclusión, como todo argumento disyuntivo.

Las opciones abiertas

Llamamos opciones abiertas a las proposiciones que incluyen las cuatro posibilidades que caben en una disyuntiva no excluyente:

> X puede ser **A** o **B** o **ambos** o **ninguno** de los dos.

es decir que puede ser cierto A, o B o las dos, y cabe que ambas sean falsas.

> — ¿Qué piensa de los detenidos?
> — Están todas las posibilidades abiertas: ha podido ser el marido, la señora, ambos o ninguno de los dos.

[107] Aristóteles: *Ética eudemia*, 1227b, 20.

Podemos mandar al chico a Inglaterra, a Estados Unidos, a los dos sitios o dejarlo en casa.

Cuando nos enfrentamos a un problema con las opciones abiertas (como suele ocurrir al construir hipótesis), hemos de resolverlo por parcelas hasta excluir todas las posibilidades menos una. Los guiones de algunos discursos (y de muchas novelas policíacas) tienen esta estructura, y quedan muy bien.

EPICURO— O bien Dios quiere arrancar el mal de este mundo y no puede hacerlo, o bien puede hacerlo y no quiere; o bien ni puede ni quiere, o, finalmente, quiere y puede. Si quiere y no puede, es impotencia, algo contrario a la naturaleza de Dios; si lo puede y no quiere, es maldad, cosa no menos contraria a su naturaleza; si ni quiere ni puede, es a un tiempo maldad e impotencia; si lo quiere y puede (la única de estas posibilidades acorde con Dios) ¿de dónde procede el mal en la tierra?[108]

La enumeración de posibilidades

Con frecuencia nuestras disyuntivas contienen más de dos términos:

O vas a Madrid, o vas a Sevilla o te quedas en Santiago.
SHERLOCK HOLMES— ¿Son manchas de sangre, de barro, de roña, de fruta o de qué?[109]
FRAY LUIS DE LEÓN- El torcer la justicia siempre es y se hace o por flaqueza o por ignorancia o por malicia.[110]

Lo importante es que la enumeración esté completa, sean términos excluyentes o no lo sean, y no olvidarse, cuando el caso lo requiera, de agregar la posibilidad de que sean ciertos varios al mismo tiempo, que lo sean todos o que no lo sea ninguno.

¿Dices que prestaste este dinero? O lo tenías tú, o lo recibiste de alguno, o lo encontraste, o lo hurtaste. Ni lo tenías, ni te lo dieron, ni lo hallaste, ni tampoco fue hurtado. Luego no lo prestaste.[111]

Supuesto que la enumeración sea completa, argumentaremos exactamente igual que si se tratara de una disyuntiva: afirmamos uno de sus términos o negamos todos los demás.

S es A o B o C
Pero no es B ni es C
Luego es A

El asesino hubo de ser: o Pedro, o Carlos, o Andrés.
Si hubiera sido Pedro, tuvo que estar presente, pero estaba de viaje. Luego no fue Pedro.
Si hubiera sido Andrés, tuvo que manejar el arma, pero no pudo, porque es paralítico. Luego no fue Andrés.
En conclusión: si no han sido ni Pedro ni Andrés, tuvo que ser Carlos.

Así se exponen los diagnósticos diferenciales y las hipótesis en general. Así argumenta, por ejemplo, Allan Poe en *Los crímenes de la calle Morgue*:

Los asesinos tuvieron que salir por la puerta, por la chimenea o por la ventana de la

[108] Citado por Voltaire. *Diccionario filosófico: Bien (Todo está)*.
[109] Conan Doyle: *Estudio en escarlata.*
[110] Fray Luis de León: *Exposición del libro de Job,* XLII.
[111] Quintiliano: V, X, 66.

> habitación trasera. Sabemos que no utilizaron la puerta porque había testigos; y no cabe un ser humano por el hueco de la chimenea. Si estas dos posibilidades son imposibles, necesariamente tuvieron que salir por la ventana aunque esté cerrada por dentro. Sólo nos falta demostrar que esta aparente imposibilidad no es tal en la realidad.

Sherlock Holmes sigue el mismo camino:

> Si no pudo retroceder por donde vino y no hay desviaciones ni atravesó el descampado, entonces, por el procedimiento de exclusión, tenemos que suponer que se dirigió hacia Charlington Hall.[112]

Como es obvio, el argumento no se resuelve si nuestra exclusión es parcial:

> La avería tenía que ser por un fallo de la batería, de la delco o de las bujías. Le he cambiado las bujías, así que ahora el coche irá como la seda.

A veces no podemos descartar convincentemente todos los términos, con lo que la conclusión es otra enumeración, aunque más reducida:

> X es A o B o C o D
> Pero no es C ni D
> Luego es A o B
>
> Sólo hay cuatro medios de que un grupo dirigente sea derribado del poder. O es vencido desde fuera, o gobierna tan ineficazmente que las masas se le rebelan, o permite la formación de otro grupo que lo pueda desplazar, o pierde la confianza en sí mismo. Después de mediados del siglo XX el primer peligro ha desaparecido: no hay posibilidad de una derrota militar. El segundo peligro es sólo teórico: las masas nunca se levantarán por su propio impulso. Por tanto, los únicos peligros auténticos son la aparición de un nuevo grupo capacitado o el crecimiento del escepticismo en las filas gubernamentales.[113]

No siempre desarrollamos las enumeraciones. Con frecuencia basta con exponerlas a sabiendas de que existe una preferencia obvia:

> La constitución reconoce como ley fundamental la religión católica, y ofrece a la nación protegerla por leyes sabias y justas. ¿Quien ha de ser el juez de la sabiduría y justicia de estas leyes? ¿Los inquisidores, la curia romana, el clero de España o la autoridad soberana de la nación? ARGÜELLES.

No es necesario razonar más. Mostrar una propuesta manifiestamente incompatible con otras nos ahorra argumentaciones. Basta con enumerar las posibilidades para que resalten sus contradicciones y sus absurdos potenciales.

Vea ahora el diagrama para el análisis de los argumentos disyuntivos no excluyentes

---

[112] Conan Doyle: *El regreso de Sherlock Holmes: Aventura de la ciclista solitaria.*
[113] Orwell: *1984*.

RESUMEN DE LOS ARGUMENTOS DISYUNTIVOS NO EXCLUYENTES

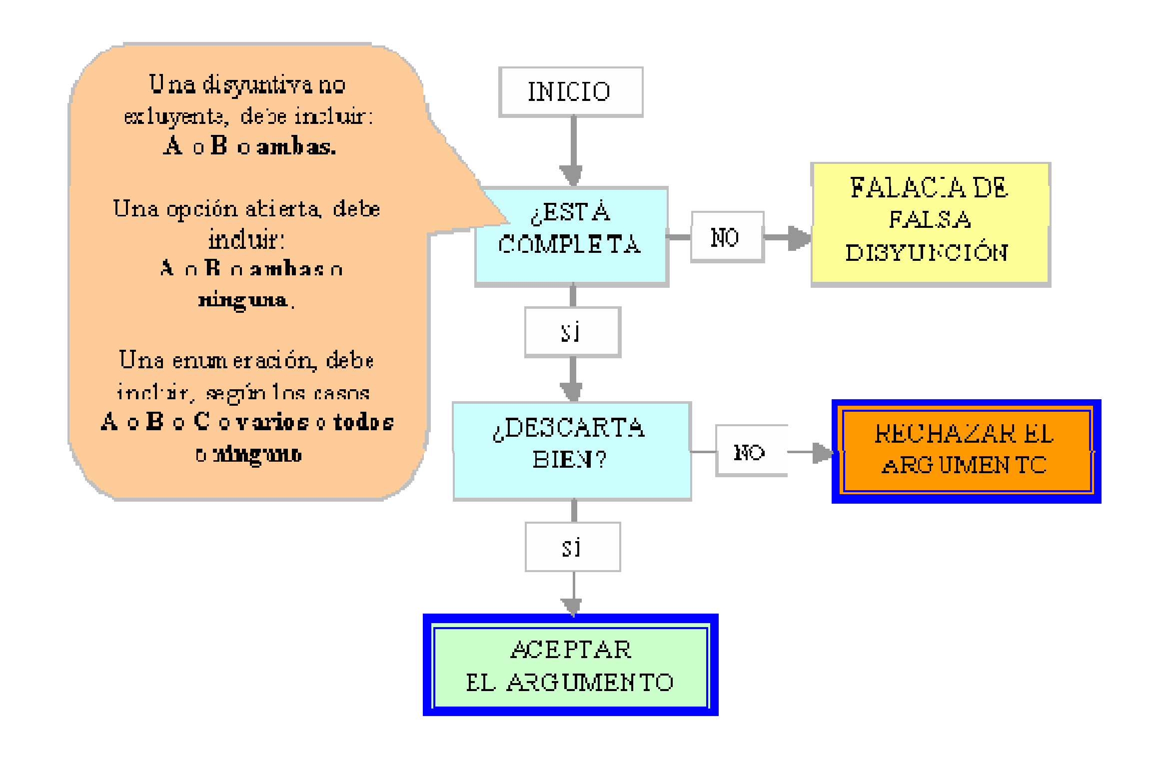
I. Una disyuntiva no excluyente debe incluir el término *ambas*: A o B o ambas

II. Las opciones abiertas consideran todas las posibilidades: A o B o ambas o ninguna.

III. Las enumeraciones, según los casos, deben considerar que cabe:
- que sea cierto uno de los términos
- que lo sean varios
- que lo sean todos
- que no lo sea ninguno.

IV. Las posibilidades de una premisa disyuntiva son:
- X es A o B (caso de las disyuntivas excluyentes entre términos contradictorios)
- X es A o B o ninguno (caso de las disyuntivas excluyentes entre términos contrarios)
- X es A o B o ambos (caso de las disyuntivas no excluyentes)
- X es A o B o ambos o ninguno de los dos (caso de las opciones abiertas)
- X es A o B o C o D o varios o todos o ninguno de ellos (caso de las enumeraciones)

DIAGRAMA DE FLUJO PARA LOS ARGUMENTOS DISYUNTIVOS NO EXCLUYENTES



EL DILEMA

> Es terrible ceder, pero herir mi alma
> con una desgracia por oponerme, es
> terrible también.[114]

1. La disyuntiva monótona

Pongamos la disyunción, *o contigo, o sin ti*, y escuchemos cómo argumenta la copla:

> Ni contigo, ni sin ti,
> tienen mis males remedio;
> Contigo, porque me matas;
> Y sin ti, porque me muero.

Hemos de reconocer que la situación se presenta muy complicada porque, **se mire por donde se mire**, conduce al **mismo** resultado lúgubre e **irremediable**.

> Preguntado Sócrates si era mejor casarse o no casarse, respondió: cualquiera de las dos cosas que hagas te arrepentirás.[115]
> Tanto si cae la piedra sobre la olla como la olla sobre la piedra, lo paga la olla.

Estamos ante un argumento típicamente disyuntivo, pero con una diferencia principal: escoja uno la alternativa que escoja, la conclusión no varía. Los griegos lo llamaron dilema porque, como todos los argumentos disyuntivos, ofrece dos proposiciones, es decir, dos premisas. Funde dos argumentos en uno.

> Escribirte cosas trilladas no quiero; nuevas, no puedo. Veo que lo primero no te conviene a tí, y para lo segundo no tengo tiempo yo. [116]

2. Tipos de dilema

Se distinguen dos tipos de dilemas: el **simple** y el **complejo**.

a. En el **dilema simple**, las alternativas desplegadas conducen al **mismo** resultado:

> Ha de ser A o B
> Si A, entonces C
> Si B, entonces C
> ____________
> Sea A o sea B, resulta C

> Una de dos, intenta irritarnos o no.
> Si lo intenta, no debemos enfadarnos, porque le proporcionaríamos una satisfacción que no merece.
> Si no lo intenta, tampoco debemos enfadarnos, porque sería hacerle una injusticia.
> Luego, en ningún caso, debemos enfadarnos.[117]

---

[114] Sófocles: *Antígona*.
[115] Diógenes Laercio: *Sócrates.*
[116] San Agustín: *Cartas*, 13. 1.
[117] Borrelli: *Elementos del arte de pensar*.

Señores, o creemos en la religión porque así nos lo dicta nuestra conciencia, o no creemos en la religión porque también la conciencia nos lo dicta. Si creemos porque nos lo dicta nuestra conciencia, es inútil, completamente inútil, la protección del Estado. Si no creemos en la religión porque nuestra conciencia nos lo dicta, en vano es que el Estado nos imponga la creencia. CASTELAR.

Cuando tengo dinero no puedo trabajar, y cuando no lo tengo, las preocupaciones no me dejan XAUDARÓ.

b. En el **dilema complejo**, aunque los resultados son **diferentes**, resultan ambos desagradables, con lo que, a efectos prácticos, es como si fueran iguales.

A o B
Si A, entonces C (que no me gusta)
Si B, entonces D (que no me gusta)
______
En conclusión: C o D

Apruebas la reforma laboral, o no la apruebas.
Si la apruebas, te malquistas a los sindicatos.
Si no la apruebas, te enfrentas a los empresarios.
En cualquier caso, vas a quedar mal (con los unos, o con los otros).

En esta segunda variedad de dilema se comienza por una disyunción para concluir otra en la que ambas opciones resultan desagradables. Por eso asociamos la palabra dilema a situación difícil o insoluble.

He aquí un dilema: dos males entre los que resulta forzoso elegir. BENTHAM.

Si me quedo aquí me dará dolor de cabeza, y, si no me quedo, me aburriré.

3. Los cuernos del dilema

En un dilema no hay escapatoria. Por eso se llama también **argumento cornudo**: tiene dos salidas, pero las dos están cerradas.

Díjose dilema porque así aprieta y fuerza por los dos lados, que, o por el uno o por el otro coge al contrario. Por cuyo motivo fue llamado también silogismo cornudo. Porque de tal suerte se disponen en él las astas de la argumentación que quien de la una se libra, cae en la otra. FRAY LUIS DE GRANADA.

Es más útil para refutar la opinión ajena que para sostener la nuestra:

¿Para qué recriminarte? Si eres honrado no te lo mereces, y si no lo eres, te dará igual.
CICERÓN— Si es malo ¿por qué lo frecuentas?; si es bueno ¿por qué lo denuncias?
JESUCRISTO— Si he obrado mal, repréndeme por el mal; y si bien, ¿por qué me hieres?

Comienza enumerando los varios caminos que pueden tomarse, o las razones que el contrario pueda tener para defenderse, y en cada senda pone un obstáculo insuperable, una respuesta que no admite réplica, con lo que deja al contrario en situación de no hallar salida por ningún lado:

Si sabías lo que iba a pasar, tu obligación era habernos advertido, pero no lo hiciste, así es que calla ahora. Si no lo sabías, eras tan ignorante como todos, y no tienes derecho a decir nada. [118]
Si usted lo ignora, señor Diego, por Dios no finja que lo sabe; y si en efecto lo sabe usted, no me lo pregunte. [119]
O tu conosces al mundo y a sus engaños o no. Si no le conosces, ¿por qué le sirves? Si le conosces ¿por qué le sigues? [120]

Son muy útiles como corolario de demostraciones previas, porque resumen con brillantez la argumentación y refuerzan sus efectos en la mente de los oyentes.

En resumen: ¿Eres o no eres capaz de resolver el problema? Si eres capaz, serás culpable por no cumplir con tu obligación. Si no eres capaz, serás culpable por haber aceptado el cargo. No tienes escapatoria: o cumples o dimites.

En suma, señores: un sistema de dos cámaras parlamentarias, en el que el Senado duplica el esfuerzo del Congreso, no es más que un despilfarro de tiempo y de dinero, porque es hacer dos veces mal el trabajo que debería bastar con hacer una vez bien. Eso, en el supuesto de que ambas cámaras estén de acuerdo. Porque, si no lo están, ¿qué hace el Senado sino perjudicar la tarea del Congreso? De manera que si el Senado está de acuerdo con el Congreso, el Senado sobra; y si no está de acuerdo, es pernicioso. Y no hay vuelta de hoja. O el Senado está de acuerdo con el Congreso o no lo está y, en consecuencia, o el Senado es superfluo o el Senado es pernicioso.

4. La salida del dilema complejo: el mal menor

Las democracias no tienen todavía solución para los fundamentalistas;
si los toleran, parece que les permiten atentar contra ellas;
si los atacan, parece que dejan de ser democracias. ADAM MICHNIK (de la prensa).

O convoco las elecciones ahora o las convoco en Marzo.
Si las convoco ahora, pierdo.
Si las convoco en Marzo, también pierdo.
Las pierdo en ambos casos.

El panorama no es halagüeño, pero es preciso escoger, lo cual significa que hemos de salir del dilema. La situación parece incómoda por ambos lados, pero si pretendemos hacer algo más que lamentarlo, convendrá calibrar la importancia de los dos males, dejando a un lado las semejanzas para destacar las diferencias. Diremos que existe un mal menor.

Si convoco las elecciones ahora, pierdo por el 3%, y si las convoco en Marzo perderé por el 15%

En este nuevo nivel de consideraciones no estamos ya ante dos opciones idénticas y podemos escoger, aunque se trate de una elección resignada. En general, cuando hemos de optar entre males comparables, las circunstancias pueden resultar determinantes, hasta el punto de romper el dilema.

SEMPRONIO— ¿Dejarle he solo o entraré allá? Si le dejo, matarse ha; si entro allá, matarme ha. Quédese solo. Más vale que muera aquel a quien es enojosa la vida, que no yo que disfruto con ella (*La Celestina*).

[118] Demóstenes: *Sobre la corona*.
[119] L. Fdz. de Moratín: *El sí de las niñas.*
[120] Fray Antº de Guevara: *Reloj de príncipes*

> DEMÓSTENES— Y aún más, varones atenienses, que tampoco se os pierda de vista lo siguiente: que ahora tenéis posibilidad de elección sobre si vosotros debéis luchar allí, o aquél [Filipo] aquí junto a vosotros. Ahora bien, en cuanto a cuál es la diferencia entre luchar aquí o allí, creo que no necesita mayor razonamiento.[121]

Así resolvemos nuestros principales y más graves conflictos, que son los dilemas morales. No quisiéramos sacrificar ningún valor pero hemos de escoger.

> ANDRÓMACA— Si olvido a Héctor y abro las puertas de mi corazón al esposo actual, pareceré malvada para con el muerto. Y si, por el contrario, me muestro despectiva con éste, me haré odiosa a mis propios señores. [122]

> CICERÓN— He aquí el dilema que me tiene preocupado: si me voy en calidad de legado a Grecia, me parece que hasta cierto punto evito el peligro de la masacre inminente, pero incurriré en algún reproche por haber abandonado la república en un momento tan grave; por el contrario, si me quedo, veo que sin lugar a dudas correré peligro, pero puede ocurrir que sea de provecho para la república.[123]

Si nos agravian con un jaque doble en el ajedrez, aceptaremos que nos han puesto en un brete, porque a nadie agrada perder una pieza haga lo que haga. Sin embargo, antes de resolver qué pieza sacrificamos, ponderaremos cuál de las dos pérdidas nos perjudica menos. Supongo. En realidad ¿qué hacemos? negar que las dos pérdidas tengan el mismo valor, es decir, superar un dilema que carece de interés salvo para quienes deambulan por el mundo con vocación de plañidera.

> El rey del país envió un dilema en su debida forma al matemático Wolff: este dilema le permitía elegir entre salir de Halle en el plazo de veinticuatro horas, o ser ahorcado. Y como Wolff razonaba muy cuerdamente, no dejó de abandonar la ciudad. [124]

5. La respuesta al dilema: retorsión o devolución del argumento

Se llama retorsión al hecho de girar un argumento para que se vuelva contra quien lo emplea. El ejemplo más clásico (se viene repitiendo desde hace 2500 años) se refiere a Corax, el padre de la retórica. El caso es que Corax había enseñado abogacía al joven Tisias y pactó con su alumno el aplazamiento del pago de los honorarios hasta que Tisias ganara su primer pleito. Como Tisias, para evitar el pago, no aceptaba la defensa de ninguna causa, Corax presentó una demanda y acudieron ambos ante el juez:

> CORAX— O ganas este pleito, o lo pierdes: si lo pierdes, deberás pagarme por perderlo, y si lo ganas, deberás pagarme porque habrás ganado tu primer pleito. En ambos casos, has de pagar.
> TISIAS— O gano este pleito o lo pierdo: si lo gano, no deberé pagarte, en virtud de la sentencia absolutoria, y si lo pierdo, tampoco deberé pagarte porque todavía no habré ganado ningún pleito. En ambos casos no tendré que pagar.[125]

Otro ejemplo de abogados:

> **Dilema**: La abogacía es inútil porque si el letrado gana el pleito es debido al propio peso de la razón que asiste al cliente; si lo transige es a costa de renunciar a una

[121] *Olintíaco*.
[122] Eurípides: *Las Troyanas*.
[123] Cicerón: *Cartas a Atico*, 367, 4.
[124] Voltaire: *Diccionario filosófico, China (De la).*
[125] Sexto Empírico: *Contra los profesores* II, 97-98.

parte de la pretensión de su defendido; en fin, si lo pierde, es a causa de la impericia del defensor. Es inútil en los tres casos.
Retorsión: La abogacía es útil porque si el letrado gana el pleito es debido a su habilidad en hacer valer las razones decisivas del triunfo de la causa; si lo transige, ha asegurado una parte de la pretensión del cliente; por último, si lo pierde, aun descartando la posibilidad de una sentencia injusta, puede ser debido a lo arduo de la causa, a la extraordinaria mayor pericia del defensor de la parte adversa, o a imprevisibles circunstancias que han frustrado el éxito de una prueba bien propuesta y debidamente practicada.[126]

Bien se ve que esta forma de refutar un dilema complace a cualquier auditorio, porque parece que los dos litigantes compiten en ingenio. El procedimiento para efectuar la retorsión consiste en *invertir los consecuentes* del dilema (negar lo que este afirma y viceversa), aportando las mejores razones disponibles. Como hemos visto en los ejemplos citados:

si pierdes el pleito... **deberás pagar** por perderlo.
si pierdo el pleito... **no tendré que pagar**, pues no habré ganado ningún pleito.
si el abogado transige... **es a costa** de las pretensiones del cliente.
si el abogado transige... **ha asegurado una parte** de la pretensión del cliente.
si el Senado está de acuerdo con el Congreso... **es inútil**, porque repite el mismo trabajo.
si el Senado está de acuerdo con el Congreso... **es beneficioso**, porque asegura los buenos resultados.

Naturalmente, hay que hacerlo con las dos alternativas para concluir, con sus mismos mimbres, lo contrario de lo que pretendía quien propuso el *cornuto*.

Ante el dilema: No debes arengar al pueblo, porque si hablas con justicia, te odiarán los hombres; y si con injusticia, los dioses, responderemos: Debes arengar al pueblo, puesto que, si hablas con justicia te amarán los dioses y, si con injusticia, los hombres.[127]

Un señor pretendía que se viera su causa a puerta cerrada, para que mejor se examinasen sus razones y para no padecer sonrojo si perdía. Pero se le replicó: si tu causa es buena, es mayor gloria tuya que se vea públicamente; y si es mala, ¿por qué pleiteas? [128]

Dices que quienes conozcan la lengua griega preferirán leer las obras originales, y quienes la ignoren no leerán siquiera las nuestras; te diré que tales argumentos no me convencen. Creo que los que no pueden leer las obras griegas leerán las nuestras, y quienes sepan griego no despreciarán las obras de los romanos.[129]

5. Falacias en los dilemas

Se produce una falacia de falso dilema, de la misma forma que en todo argumento disyuntivo, cuando se emplean premisas que no son ciertas, exhaustivas o excluyentes. Como, además, encierra dos argumentos condicionales, puede caer en todos los errores que caracterizan a estos.

[126] J. Mans: *Lógica para juristas*.
[127] Aristóteles: *Retórica*, 1399a, 24-25.
[128] Gibert: *Retórica o reglas de la elocuencia.*
[129] Cicerón: *Cuestiones Académicas*. I, III.

Dejaremos el dilema con Quevedo:

> Siempre tenemos razón para ser cornudos: porque si la mujer es buena, comunicarla con los prójimos es caridad; y si es mala, el alivio propio.

Vea ahora el diagrama para el análisis del dilema

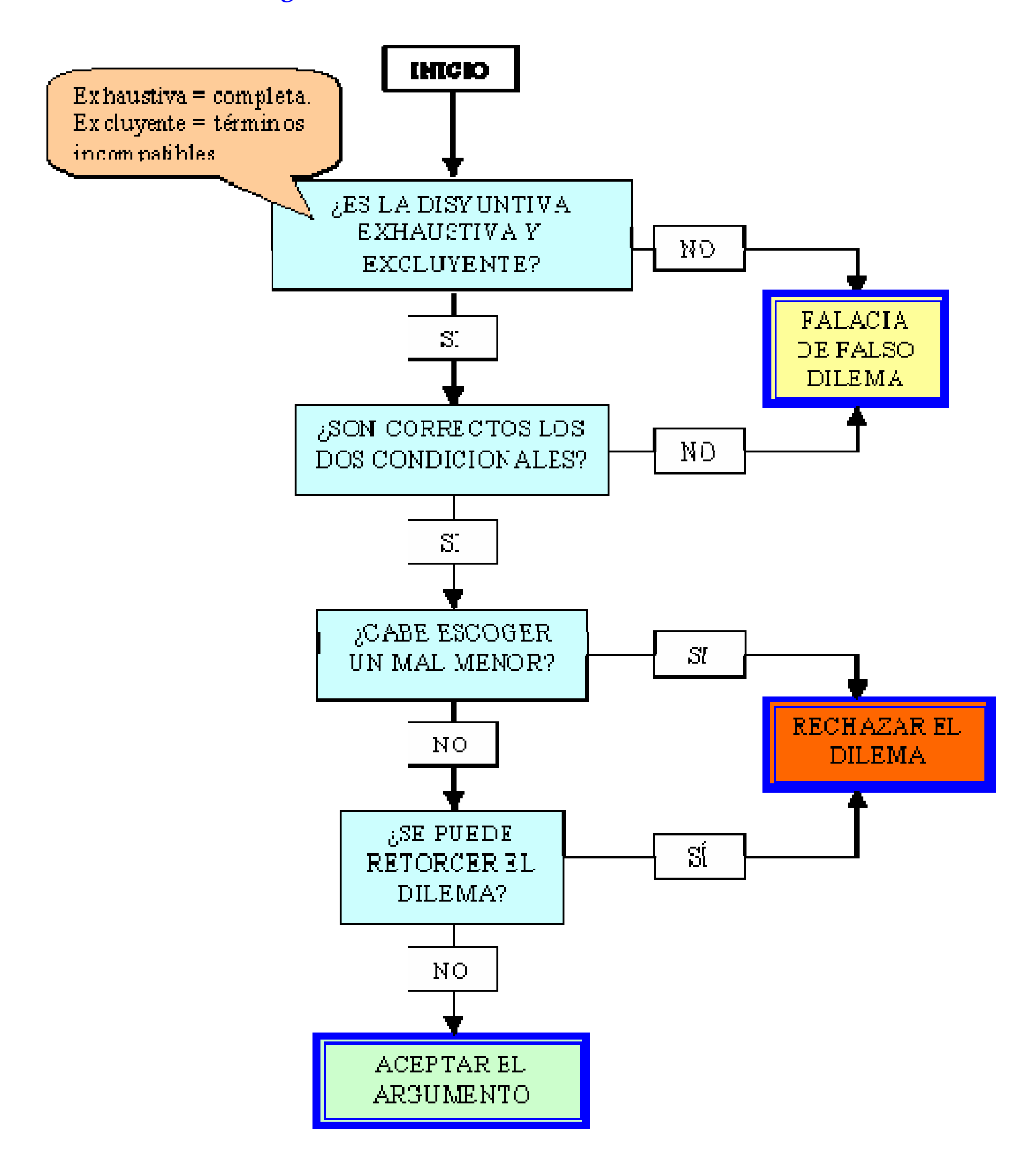
RESUMEN GENERAL DE LOS DILEMAS

I. Un dilema es un argumento disyuntivo en el que las dos opciones alternativas conducen al mismo resultado.

II. Existen dos variedades:
dilema simple, en el que las conclusiones son idénticas.
dilema complejo, en el que las conclusiones son diferentes pero de la misma calidad a efectos prácticos (generalmente indeseables).

III. Un dilema se puede resolver:
a. Si es falaz, porque sus términos no son ciertos, exhaustivos o excluyentes
b. Si cabe escoger un mal menor.
c. Si es posible retorcer el argumento.

DIAGRAMA DE FLUJO PARA EL ANÁLISIS DEL DILEMA



EL ARGUMENTO *EX SILENTIO*
(argumento por el silencio o argumento que alega una evidencia negativa)

No está aquí porque no lo he visto.

Definición

Con frecuencia ocurre que el silencio de los datos es significativo:

He buscado al perro por toda la casa y no lo encuentro, luego no está.

La carencia de datos, el silencio de los datos, nos permite alcanzar la conclusión. El argumento *ex silentio* alega que algo no es cierto porque no existen datos que lo sostengan (silencio). Da por supuestas dos cosas: 1). que estamos hablando de datos que podemos buscar y, 2). que los hemos buscado adecuadamente. Estos dos supuestos constituyen sus requisitos.

Buscar al perro es algo que está a mi alcance.
Lo he buscado adecuadamente (por toda la casa).
No lo encuentro.
Luego, no está en casa.

Es un argumento que usamos continuamente en todos los órdenes de la vida. Por ejemplo, es el argumento favorito de los médicos:

Está usted muy bien. No le he encontrado nada.

El médico ha buscado los signos que caracterizan a las enfermedades y, como no ve nada, concluye que su paciente está sano. Lo mismo ocurre con los historiadores:

El que San Dionisio Areopagita haya sido obispo de París tiene contra sí el silencio de todos los autores por todo el espacio de los ocho primeros siglos. FEIJOO.

No es razonable que se silencie un hecho tan notorio como que un santo haya sido obispo nada menos que de París.

Esquemáticamente, el argumento del silencio se puede representar como sigue:

Si A fuera cierto lo sabríamos (habría datos)
Pero no lo sabemos (no hay datos)
Luego A es falso.

Si el paciente tuviera una enfermedad conocida ofrecería datos
Pero no ofrece datos
Luego el paciente no tiene una enfermedad conocida

Como es natural, la solidez de un argumento *ex silentio* depende de lo convincente que parezcan sus premisas: 1) *si fuera cierto, habría datos*, y 2) *pero no hay datos*. Vamos a examinarlas:

Primera premisa: Si fuera cierto, habría datos

¿Es así? ¿Se puede saber lo que buscamos? Si existiera ¿dejaría rastros apreciables? No todas las cosas están al alcance de nuestros sentidos: por ejemplo los extraterrestres, el alma, el espíritu de los difuntos y otras entidades metafísicas. Aplicar el argumento *ex silentio* en estos casos constituye una falacia flagrante:

> El alma humana no existe porque en la disección anatómica no aparece.

¿Por qué es falaz? Porque parte de una primera premisa falsa: *Si fuera cierto que existe el alma humana se notaría en el cuerpo*. El mismo error comete quien argumenta en estos términos contra la existencia de los seres extraterrestres:

> Los extraterrestres no existen. Si existieran ya lo sabríamos.

El argumento sólo es legítimo cuando la primera premisa es cierta, es decir, cuando podemos afirmar con fundamento que *si algo existiera dejaría rastros que nos permitieran percibirlo*.

Segunda premisa: *No hay datos*

Al decir *no lo sabemos* damos por supuesto que se buscó adecuadamente (algo que se puede buscar) y que no hemos encontrado nada. Decimos entonces que el silencio es significativo ¿Ha sido así? ¿Está todo bien examinado? La premisa es fuerte cuando nuestro examen es concienzudo. Inversamente, la premisa y la conclusión se debilitan cuando nuestras investigaciones son incompletas. Así ocurre, por ejemplo, cuando alguien afirma que el perro no está en la casa sin haber mirado bajo las camas. El proceso de búsqueda no ha ido tan lejos como para justificar la proposición. En otras palabras: este falso silencio no es significativo.

Por ejemplo: El padre Feijoo argumenta que si en la Francia medieval no aparecen determinados documentos, ese silencio es significativo, porque la paz favorecía en Francia el cultivo de las letras y su conservación. Podemos decir con bastante fundamento que lo que no se ha conservado es que no se ha escrito. Es muy improbable que los sucesos notables no fueran registrados, con lo que el silencio resulta significativo. Por el contrario, la falta de datos en el medioevo español es un mal argumento *ex silentio*, dada la situación de guerra (Reconquista) que ni favoreció la escritura ni la conservación de lo escrito. Este silencio no prueba nada, porque pudieron ocurrir muchas cosas que no han dejado memoria escrita.

Necesitamos, pues, que la carencia de datos sea significativa. Lo es cuando el examen ha sido completo, porque entonces disponemos de un conocimiento sólido aunque sea negativo. Si abro los ojos y veo un árbol adquiero un conocimiento evidente. Si abro los ojos y no veo ningún árbol tengo un conocimiento tan evidente como el otro aunque sea negativo.

Conclusión

Supuesto que dispongo de una primera premisa cierta y de un silencio significativo (segunda premisa), puedo concluir legítimamente que no existe o no está aquello de lo que no percibo rastros. El argumento *ex silentio* concluye siempre *negando* una posibilidad que carece de apoyos. Claro está que cuando las posibilidades en juego no son más que dos (sí o no), y una de ellas (el no) es segura, damos un paso más y *afirmamos* la contraria (argumento disyuntivo)

> Mis gafas tienen que estar en el baño o en el dormitorio. *Si no aparecen en el baño*, han de estar en el dormitorio.

Un médico que argumente *ex silentio* debiera decir: *no hay datos para sospechar que usted esté enfermo*. En lugar de ello prefiere afirmar la posibilidad alternativa: *está usted muy bien*.

La fuerza de la conclusión depende de la solidez de la primera premisa. Dado que nuestras afirmaciones ciertas pueden ser categóricas (necesarias) o presuntivas (probables) la conclusión hereda la misma cualidad.

> Si hubieras estado en el cine, (necesariamente, probablemente) te hubieras tropezado con tu prima, pero ella no te vio, luego (necesariamente, probablemente) no estuviste en el cine.

La conclusión es **necesaria** cuando las dos premisas son necesarias: si algo existe habrá datos necesariamente, y si los busco, aparecerán necesariamente. Si no aparecen es que ese algo no existe necesariamente.

> No hay ningún vuelo a esa hora (De haberlo figuraría necesariamente en la tabla de horarios y yo lo habría visto).
> El número telefónico marcado no existe (no figura en la memoria de la computadora, luego necesariamente no existe).
> Ni se alborotaron las ovejas ni ladraron los perros, luego no ha sido el lobo (si aparece el lobo las ovejas se alborotan y los perros ladran necesariamente).

Concluimos **presuntivamente** cuando cualquiera de las premisas es probable: si algo existe, por ejemplo un cáncer, es probable que ofrezca datos (primera premisa); si busco los rastros del cáncer es probable que los encuentre (segunda premisa). Si no encuentro nada es probable que no haya cáncer.

> No aparece sangre en el análisis de orina, luego (probablemente) no sangra usted por el aparato urinario.
> Guardé todas las felicitaciones de Navidad en la misma carpeta. Si no está la de tu madre quiere decir que (probablemente) no nos felicitó.

Ni qué decir tiene que salvo los contados casos en que consultamos una base de datos (el horario de vuelos, por ejemplo), nuestras conclusiones son probables porque nuestra capacidad de observación es insegura, como ocurre en las exploraciones médicas o en la investigación policial, situaciones en las que por muy bien que miremos hay cosas que se nos escapan. Muchas exploraciones clínicas, por ejemplo, no detectan un cáncer: caben falsos silencios, *falsos* (resultados) *negativos*.

Falacias

El argumento *ex silentio* puede ser falaz de dos modos:

1. Cuando la primera premisa es falsa.
2. Cuando a partir de premisas probables se pretende imponer una conclusión categórica.

Ambas figuran en el Diccionario de falacias: Falacia del falso argumento *ex silentio* .

RESUMEN DEL ARGUMENTO *EX SILENTIO*

I. Llamamos argumento ex silentio al que se apoya o alega una evidencia negativa.

II. Su primera premisa es condicional y dice: Si algo existe, habrá datos apreciables de su existencia.

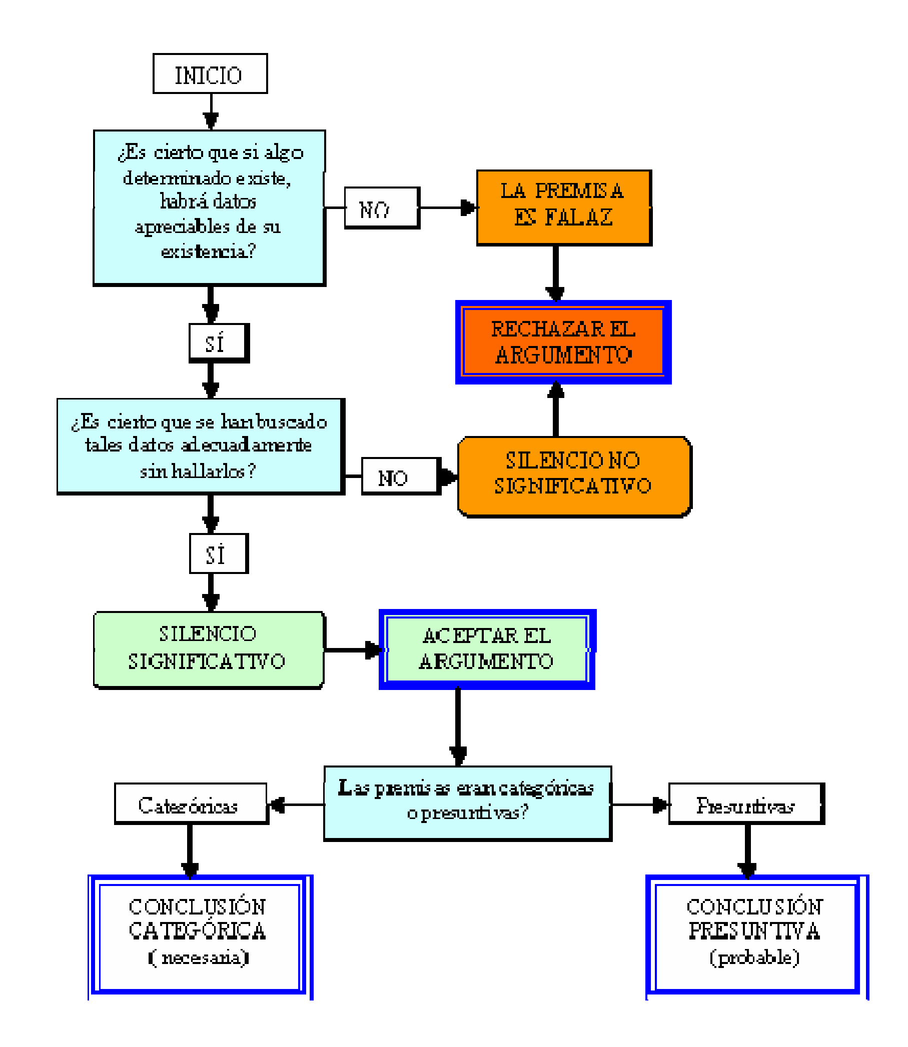
III. La segunda premisa dice: He buscado adecuadamente los datos y no los encuentro (silencio significativo)

IV. La conclusión puede ser categórica o presuntiva.
Es categórica cuando las dos premisas son necesarias
Es presuntiva cuando una o las dos premisas son probables

V. El argumento es falaz cuando:
La primera premisa es falsa
Se pretende una conclusión categórica a partir de premisas probables.

Vea ahora el Diagrama de flujo para los argumentos *Ex Silentio*

DIAGRAMA DE FLUJO PARA LOS ARGUMENTOS *EX SILENTIO*



LOS ARGUMENTOS DEL SIGNO O DEL INDICIO

> YAGO — Señor, veo que os devora la pasión (...) ¿Querrías estar seguro?
> OTELO— Querría, no: quiero.
> YAGO— Y podéis. Más señor, ¿cómo estar seguro? ¿Pretendéis ser un zafio espectador? ¿Ver cómo la montan? (...) Entonces, ¿qué? Entonces, ¿cómo? ¿Qué queréis que diga? ¿Cómo estar seguro? No podréis verlo aunque sean más ardientes que las cabras (...) Mas, si buscáis seguridad en indicios vehementes que lo apoyen y lleven al umbral de la verdad, podréis tenerla.

Los signos

Cuando los hechos no son accesibles, nos vemos obligados a rastrear sus indicios, a utilizar pruebas indirectas que, como señala Yago, no suelen desvelar completamente la verdad, pero nos aproximan a su umbral.

> Si el niño ha cometido una picardía, se le nota en la cara.

Los signos son el arma de la conjetura. A través de ellos tratamos de averiguar si algo ha ocurrido, si es posible, si es fácil, si existen motivos:

> Pensé que estaba enfermo porque lo ví muy pálido.
> De su intención no cabe duda puesto que se había preparado.
> No eran ladrones: no tocaron las joyas ni el dinero.

Hablamos indistintamente de signos, señales, indicios o vestigios:

> El equivalente latino del griego *semeion* es *signum*, aunque algunos lo llaman *indicium* (indicación) o *vestigium* (huella).[130]

Indicio es todo hecho visible que sugiere o permite conjeturar la existencia de otro que no vemos. Por ejemplo: *El suelo mojado es indicio de que ha llovido.*

> Lo que coexiste con algo distinto de ello, o lo que sucede antes o después de que algo distinto haya sucedido, es un signo de que algo ha sucedido o existe..[131]

Se apoya en las relaciones que nuestra experiencia pueda establecer entre dos hechos: causal, de coexistencia, de sucesión, o de semejanza.

Guardan una relación causal los efectos con sus causas, por ejemplo: una cicatriz indica que hubo una herida; la ceniza, la existencia de fuego; el trueno, que ha caído un rayo; las huellas, el paso de un animal concreto o un modelo particular de calzado; las señales de un cadáver nos sugieren la causa de la muerte; la dilatación del mercurio nos indica la temperatura; los afectos e intereses (amor, celos, enemistad, odio, venganza, ambición) permiten inferir los móviles de las acciones.

---

[130] Quintiliano: *Instituciones oratorias.*
[131] Aristóteles: Analíticos primeros, II, 27, 70ª7-9.

En las relaciones de coexistencia, el indicio nos sugiere las cosas que suelen acompañarle. Por ejemplo: asociamos la caída de la hoja con la llegada del invierno, los síntomas que presenta un enfermo con la existencia de una enfermedad [132], el color de una fruta con su madurez, la aparición de un perro con la presencia de su amo. Si no media entre el hecho y su indicio una relación conocida de causa y efecto, parece al menos que dependen de una causa común.

En las relaciones de sucesión asociamos el indicio con lo que habitualmente le precede o le sigue. Por ejemplo: la huída o desaparición de una persona tras un delito, su enriquecimiento inexplicable: Veo que mi padre toma el aperitivo: enseguida comeremos. Están con el café: van a dejar la mesa libre...

En las relaciones de semejanza tomamos el parecido como indicio de identidad: Se parecía mucho, juraría que era ella misma. Así razonamos siempre que uno o varios rasgos de un hecho nos sugieren otro parecido del que no estamos seguros: me pareció que era el coche de Fulano; juraría que lo conducía su madre. Lo mismo ocurre con cada uno de los indicios que autorizan a sospechar de una persona que se parece al criminal descrito por los testigos: un tipo bajito, moreno, con bigote, cazadora azul y zapatillas deportivas.

Así, pues, en todo indicio existen dos hechos: uno que conocemos y otro que pretendemos descubrir, apoyándonos en la relación que existe entre ambos.

Resumen:

Argumentos del signo son todos aquellos que extraen conclusiones de signos o indicios.
Un signo o indicio es todo hecho conocido que sugiere la existencia de otro no conocido.
Las relaciones entre signo y significado puede ser causal, de coexistencia, de sucesión y de semejanza.

El valor de un indicio

El valor que puede alcanzar un indicio depende directamente de la fuerza con que percibamos su relación con el hecho que señala. En algunos casos tal relación adquiere, por su constancia, el vigor de una ley. Decimos que es una relación necesaria, que estamos ante signos inequívocos, lo que nos permite alcanzar conclusiones seguras:

Las briznas de paja indican la dirección del viento.

En otras ocasiones, la relación nos parece también inequívoca porque así lo hemos establecido convencionalmente, como ocurre con los símbolos:

El árbitro es el que va de negro.

En la mayoría de las ocasiones, sin embargo, los indicios no son tan explícitos porque pueden sugerir varios significados, aunque alguno de ellos nos parezca mucho más

[132] La palabra griega ***síntoma***, significa *coincidencia*. Hasta el siglo XX, pocos diagnósticos médicos han sido causales.

probable que otros en unas circunstancias determinadas. Son signos equívocos. Cuanto mayor sea esta probabilidad, más fácilmente surgirá la convicción.

Resumen:

La **fuerza** del argumento del signo está vinculada a la seguridad con que podemos afirmar la correlación. En este sentido hablamos de signos **inequívocos** y de signos **equívocos** o no concluyentes.

El argumento del signo

Si aparece el signo A, significa que se da B
Se da A
Luego se da B

Ha llovido porque está el suelo mojado.
Preguntado Jesús si era el Mesías respondió: los ciegos ven, los cojos andan, los sordos oyen.
Las hojas verdes de fuera arguyen no estar seco el árbol de dentro. [133]

a. El argumento con signos inequívocos o concluyentes

No son los signos más frecuentes, pero sí los más seguros. En ellos apreciamos una relación necesaria, es decir, que excluye toda posibilidad contraria:

Eloísa amamanta un niño, luego [necesariamente] no es virgen.
Aparecen sus huellas dactilares, luego [necesariamente] lo ha tocado Cipriano.

Del efecto deducimos la causa. Cuando aparece esta relación entre signo y significado, el indicio equivale a una prueba y basta uno para alcanzar la conclusión. Así son los casos del campo médico en que puede establecerse el diagnostico a partir de un solo síntoma:

Si se ausculta un soplo mitral, tiene una Estenosis Mitral.

Como se ve, estamos ante un caso típico de argumento bicondicional:

Si, y sólo si, se ausculta un soplo mitral, tiene una estenosis mitral.

Cuando falta un signo inequívoco, concluimos que, necesariamente, no se da el hecho correspondiente. Es una variedad de argumento ex-silentio:

He descartado la Estenosis Mitral, porque no se ausculta soplo mitral.

SHERLOCK HOLMES— La puerta y la ventana sólo estuvieron abiertas durante un espacio de tiempo muy corto, porque la vela no ha chorreado.[134]

[133] Antonio de Guevara: *Reloj de Príncipes: De la amistad*.
[134] C. Doyle. *El regreso de Sherlock Holmes.*

Resumen:
Los signos **inequívocos** corresponden a correlaciones necesarias.
Basta con uno para concluir con seguridad por medio de una deducción.
Permiten formar juicios bicondicionales.
Cuando faltan, permiten argumentar *ex-silentio*

---

b. El argumento con signos equívocos o no concluyentes

En la mayoría de las ocasiones, los signos son inespecíficos, es decir, pueden significar cosas diversas. Por ejemplo, las manchas de sangre en mi pañuelo admiten explicaciones muy variadas: me sangra la nariz; he limpiado una herida del perro; vengo de asesinar al vizconde...

— El tirano sonríe. Parece buena señal.
— No te engañes. Sonríe porque calcula cuántas cabezas rodarán.

Ya se ve que estos indicios no permiten conclusiones seguras, y, a menudo, ni siquiera probables. No le basta un pañuelo a Otelo para dudar de su esposa:

—Afirmar nada demuestra, si no aportáis pruebas más sólidas y claras que los débiles indicios y ropajes de las simples apariencias.

En general sugieren débiles sospechas que no siempre nos atrevemos a formular:

PORCIA— ¿Sabes si le amenaza a César algún mal?
ADIVINO— Ninguno que yo sepa; mucho el que temo.[135]

Un indicio equívoco y solitario no llega más allá de señalar que algo puede ser, que tal vez sea, que existe una posibilidad entre otras, sin que ninguna de ellas se ofrezca como particularmente probable:

Si A, entonces pudiera ser B o C o D.

Solamente podemos aventurar una conclusión si disponemos de reglas de experiencia que nos permitan considerar una de las posibilidades como la más probable en determinadas circunstancias.

Si A, entonces B o C o D.
Lo más probable en las presentes circunstancias es B.
Luego, si A, entonces probablemente B.

Si el suelo está mojado puede ser porque ha llovido o porque han regado las calles.
Lo más probable a estas horas es que haya llovido.
Luego si el suelo está mojado es que ha llovido.

Cuanto más habitual sea la relación que dicta la experiencia, cuanto más evidente parezca el vínculo entre los hechos, más fácilmente surgirá la convicción. Será preciso descartar como muy improbables (inverosímiles en las presentes circunstancias) todas las explicaciones alternativas: A estas horas no se riega. Por último, debemos asegurarnos de que nada (en las actuales circunstancias) altera la *regla de experiencia*: Es imposible que haya llovido porque luce un sol de secano.

---

[135] Shakespeare: *Julio César*.

Obsérvese que insistimos repetidamente en las circunstancias. Ningún signo tiene valor fuera de la situación que lo caracteriza: si veo huellas de perro en el techo del dormitorio no inferiré que mi chucho se ha vuelto araña. No todo es posible en cualquier momento o lugar. Las *reglas de experiencia* rigen únicamente para una situación determinada: aquélla en la que estamos habituados a relacionar el signo con su significado. Una cama sin deshacer puede ser un indicio significativo a las ocho de la mañana (en el caso de una persona cuya cama aparece habitualmente deshecha a tales horas). No lo será, tal vez, en cualquier otra circunstancia.

> BRUTO— Cálmate, Casio. Popilio no le está hablando a César de nuestro plan. Mira: le está sonriendo y César no se ha inmutado.[136]

En el mejor de los casos, un signo equívoco aislado no permite sino una sospecha débil, y con facilidad nos equivocamos al interpretarlo.

> Lo encontré en su habitación, con los pantalones a la altura de las rodillas y un cuchillo en la mano derecha. Cualquiera que lo hubiese encontrado en esa posición, habría creído que quería castrarse, pero el caso es que había cosido con un largo hilo sus pantalones, que acababan de reventársele, y estaba muy ocupado cortándolo. .[137]

Peor aún, podemos caer en una trampa. Los indicios constituyen espejuelos idóneos para el engaño. Así ocurre por ejemplo en los timos, en las estratagemas militares o financieras y, claro está, en la vida doméstica: es el caso del adolescente que oculta una almohada bajo las sábanas para simular que está en casa y dormido. Toda hipocresía se reviste de indicios engañosos que intentan ofrecer una apariencia de verdad, del mismo modo que el llanto de una plañidera es indicio de un dolor que no existe.

> — ¿Cómo pudo sorprenderle el atracador?
> — Porque llevaba sotana. Pensé que era un cura.
>
> — ¿Has visto qué amable está Jimeno?
> — Quiere que bajes la guardia para darte la puñalada.

Píramo, al ver rota y ensangrentada la túnica de su amada Tisbe, supone que ha muerto destrozada por una fiera y se suicida. Ya se ve que los indicios equívocos conducen en ocasiones a resultados funestos.

El modelo de argumento que formamos con unos datos tan inciertos es el del condicional presuntivo:

> Si es A, indica probablemente B

Como es lógico, la ausencia de un signo equívoco no permite concluir con certeza. No cabe un argumento ex-silentio.

> SHERLOCK HOLMES— La falta de marcas no significa nada, aunque su presencia puede significarlo todo.[138]

---

[136] 136Ídem.
[137] Lichtenberg: *Aforismos*. Cuaderno B, 340.
[138] C. Doyle: *Ídem*.

Resumen:

Los signos **equívocos** o no concluyentes, reflejan correlaciones más o menos probables.
Son plausibles si pueden apoyarse en una regla de experiencia que adopta la forma de un condicional presuntivo.
Cuando faltan no cabe argumentar *ex-silentio*

La prueba de indicios (suma de signos equívocos)

El indicio aislado resulta verdaderamente útil cuando podemos asociarlo a otros que apunten en la misma dirección. De esa manera, aunque ninguno de ellos sea concluyente, la suma de todos puede resultar muy persuasiva.

> ULISES— Sin duda se acerca un compañero o un conocido tuyo, pues los perros no ladran, sino que mueven la cola, y oigo ruido de pasos.[139]

Un pelo rubio en la solapa tal vez no significa nada porque admite muchas explicaciones; pero si al pelo se suman repetidos retrasos inexplicables, un estado de ensimismamiento no habitual, un afán inusitado por pasear al perro, y la aparición de compromisos laborales para el fin de semana..., hasta la más ingenua de las esposas sospechará que se la están pegando, y nadie dirá que falten razones a su sospecha.

> EL JUEZ— ¿Por qué piensa usted que mantienen una relación íntima?
> EL POLICÍA— Lo primero, porque viven juntos. En segundo lugar, porque cuando estuve en la casa, las cosas de Carlos estaban en la habitación de la chica. En tercer lugar, porque sólo estaba deshecha la cama de ella.

Ninguno de estos datos explica de por sí nada, pero juntos son muy sugerentes.

> SHERLOCK HOLMES— Todo lo que yo sabía apuntaba en una misma dirección: la fuerza tremenda, la pericia en el manejo del arpón, el ron con agua, la petaca de piel de foca con tabaco fuerte…, todo aquello hacía pensar en un marinero, y más concretamente, en un ballenero.[140]

En una serie de indicios coincidentes, la probabilidad aislada de cada uno de ellos puede sumarse por ser todas homogéneas, pues todas apuntan al mismo resultado. Las otras posibilidades que sugiera cada indicio, como son heterogéneas, no pueden sumarse. De ahí que cada nuevo indicio que concurre aumente considerablemente el grado de certeza. Por ejemplo:

> Se trata de averiguar quién cometió un asesinato.
> 1º. Andrés durmió la noche de crimen en la misma habitación en que Carlos amaneció asesinado. Primer indicio. Claro es que sólo por haber dormido en ella no se sigue absolutamente que él le matara. Pudo cometerse el delito después de su salida. Contando ésta como probabilidad en contrario, resultan una en pro y una en contra.
> 2º. Andrés tiene una herida reciente en el pulgar de la mano derecha; pudo hacérsela al cortar un palo, y también al herir a Carlos. Ya son dos las probabilidades que nos resultan de que Andrés fuese el asesino, mientras que sólo tenemos una de que no durmiera en la habitación y otra de que se cortase la mano al verificar cualquier acto que no fuese el de herir a Carlos.

[139] Homero: *Odisea* XVI, 10
[140] C. Doyle. Ídem.

3º. Se encuentra a Andrés el anillo que Carlos llevaba en la mano. Pudo apoderarse de él al asesinarlo, y también habérselo dado la víctima. Aquella probabilidad conduce al crimen, y sumada con las anteriores da el número de tres, quedando aislada por heterogénea la probabilidad contraria.
4º indicio: se notan manchas de sangre en la camisa de Andrés. Él supone que fueron producidas por la herida que tenía en la mano. El Juez cree que las manchas proceden de la sangre de Carlos. Sumada esta probabilidad da el número de cuatro, y queda otra aislada en contra.
5º indicio: Andrés debió tratar de defenderse. Entre sus manos se encontró un pedazo de tela de algodón blanco, sin duda arrancado al agresor. La camisa de Andrés se halla rota, y aunque no coinciden el pedazo con la rotura, tal vez porque habiéndose apercibido éste de aquella circunstancia procuró borrar la huella del crimen, son de la misma tela. Pero como por inverosímil que parezca, no es imposible que la camisa de Andrés estuviera rota y que la del asesino de Carlos fuese de la misma clase de tela, no puede considerarse sino como una probabilidad frente a otra; sin embargo, sumada con las anteriores da el respetable número de cinco, que, con la enemistad que abrigaba contra Carlos, constituyen seis hechos diferentes que, por diferentes vías, vienen a indicar que Andrés mató a Carlos.[141]

Estamos ante el modelo más típico de inferencia hipotética o abductiva. La conclusión no se sigue de las premisas, no está contenida en ellas, pero todas juntas sugieren una conclusión con más fuerza que otras posibles. Es una inferencia a la mejor explicación.

Si el signo A indica X o Y o Z,
y el signo B indica G o H o Z,
y el signo C indica M o N o Z,
Todo indica que probablemente Z.

Se concluye, *atando cabos*, lo que todos los indicios comparten.

María no ha venido.
Pablo ha telefoneado diciendo que tenía un compromiso.
Juan y Nieves han dado la excusa del niño enfermo.
Tenía yo razón, tus amigos te están abandonando.

Si este hombre ha sido muerto por hierro; si se te ha cogido a tí, su enemigo, sobre el mismo lugar, con una espada sangrante en la mano; si nadie más que tú ha sido visto en este sitio; si nadie tenía interés en su muerte; si tú te has mostrado siempre capaz de todo: ¿se puede dudar que no seas el asesino? [142]

Scevino, uno de los conjurados contra Nerón, fue descubierto por una suma de indicios:

El día anterior al señalado para matar a Nerón, hizo testamento, ordenó que se afilase un viejo puñal oxidado, parecía preocupado, cenó con más abundancia de lo acostumbrado, liberó a todos sus esclavos, repartió dinero y mandó preparar vendas para curar heridas. Su liberto Milicio, viendo estas disposiciones, conjeturó lo que se tramaba, y avisó a Nerón. [143].

Así razonan los jueces en la *prueba de indicios*, los médicos que amontonan síntomas para un diagnóstico, los arqueólogos que conjeturan la organización social de los homínidos, y el detective que tras examinar toda la evidencia disponible concluye que el asesino es el mayordomo. Lo mismo ocurre en los juegos infantiles de adivinanzas por caracteres:

[141] López Moreno: *La prueba de indicios*.
[142] Cicerón: *De el Orador*, II 75.
[143] Maquiavelo: *Discursos sobre la primera década de Tito Livio,* III, 5. La historia procede de Tácito, *Anales,* Libro XV

animal de compañía que empieza por p, canta y se columpia; alimento, blanco y en botella... Cada nuevo dato añadido restringe el abanico de posibilidades.

> Estornuda.
> Tiene fiebre.
> Le duele la garganta.
> Este niño ha cogido un catarro.

La fuerza de la conclusión crece conforme se añaden premisas que suman la misma conjetura plausible. Cada una de ellas ofrece un apoyo deleznable, pero como son acumulativas, el resultado final puede alcanzar el grado de certeza que los jueces llaman *convicción moral*. Los indicios se suman, pero la convicción se multiplica:

> [Además], si los pies de Marie eran pequeños y también lo eran los del cadáver, el aumento de probabilidades de que éste correspondiera a aquélla no se daría ya en proporción meramente aritmética, sino geométrica o acumulativa. Agreguemos a esto los zapatos. Al ser análogos a los que Marie llevaba puestos aumenta a tal punto la probabilidad que casi la vuelven certeza.[144]

> SHERLOCK HOLMES— Cada uno de estos hechos es sugerente por sí solo. Pero juntos adquieren una fuerza acumulativa.[145]

La ausencia de una suma de signos es también persuasiva (podemos argumentar ex-silentio):

> Falta una oveja
> El aprisco no se alborotó
> Los perros no ladraron
> Luego no ha sido el lobo.

No aparecen los signos que habitualmente acompañan la presencia de una alimaña.

> HÉCUBA— Dices [Helena] que mi hijo te llevó a la fuerza. ¿Quién se enteró en Esparta? ¿Qué voces diste? (...) ¿Dices que tratabas de huir [de Troya] con sogas, dejándote caer de las torres porque no querías permanecer aquí? Entonces, ¿dónde te sorprendieron trenzando un nudo o afilando una espada, como haría una mujer noble que añora a su esposo? [146]

En suma, la **prueba por indicios** resulta del concurso de varios hechos que sugieren la existencia de un tercero, que es el que se pretende averiguar. Sólo cuando son numerosos, coincidentes y relevantes para la conclusión pueden constituir prueba. Por el contrario resultan nebulosos y equívocos cuando su número es exiguo y las relaciones en que se apoyan están traídas por los pelos.

> Para la identificación del cadáver, los forenses han tenido en cuenta la talla, la complexión, el cabello, las características físicas, la dentadura y la ropa.

---

[144] E.Allan Poe: *El misterio de Marie Roget*.
[145] Conan Doyle: *Último saludo*.
[146] Eurípides: *Las Troyanas*.

Resumen:
Los signos inconcluyentes adquieren valor cuando se pueden **sumar** porque son numerosos y convergentes. Con cada uno de ellos formamos un juicio condicional presuntivo y con la suma de todos construimos un razonamiento hipotético, es decir, buscamos la mejor explicación para el conjunto de signos.

Apéndice I: Los signos predictivos

Hasta aquí hemos hablado de los indicios como si fueran huellas del pasado, pero de la misma manera nos sirven para vaticinar el futuro. Hay signos que señalan hacia atrás, *retro-dictivos*, porque siguen a los hechos, y los hay que miran hacia adelante, *pre-dictivos* que autorizan previsiones o pronósticos.

> JESUCRISTO— Por la tarde decís: "Buen tiempo", si el cielo está arrebolado. Y a la mañana: "Hoy habrá tempestad", si en el cielo hay arreboles oscuros.[147]

> HIPÓCRATES— Si el testículo derecho se muestra convulso y frío, no hay que esperar buen desenlace.[148]

Algunos son inequívocos porque se apoyan en relaciones conocidas de causa-efecto, sean éstas directas o remotas. Así describía un testigo la Peste Negra:

> Tenían de repente bubones en las axilas, y la aparición de estas bubas era signo infalible de muerte.

Otros son presuntivos porque se amparan en relaciones habituales o probables.

> Cuando silban los estorninos por la mañana, enciendo la radio porque va a comenzar el informativo.

> JESUCRISTO— Cuando los ramos de la higuera están tiernos y brotan las hojas, conocéis que la primavera está cerca.[149]

La experiencia nos permite asociar los indicios presentes con determinados cambios en la situación.

> Si baja la fiebre habitualmente se inicia la mejoría.
> Ha bajado la fiebre.
> Probablemente se iniciará la mejoría.

Podemos pronosticar el futuro en tanto en cuanto conocemos las consecuencias de los indicios presentes. Tales consecuencias podrán ser más o menos seguras (constantes, habituales, ocasionales), de lo cual dependerá la firmeza de nuestra conclusión.

> **Siempre** que hay viento Sur sube la temperatura.
> **La mayoría** de las amenazas no se cumplen.
> **A veces** una picadura de avispa produce la muerte.

[147] Mateo, 16, 2-3.
[148] Hipócrates: *Aforismos*.
[149] Mateo 24, 32

Podemos también concluir a partir de un sólo signo (si es inequívoco), o mejor de una **suma** de signos concurrentes, cada uno de los cuales se limita a señalar que existe la posibilidad de que algo se produzca:

> Hace mucho calor.
> Se están acumulando nubarrones.
> Sopla un viento muy desagradable.
> (Todo parece indicar que) Vamos a tener tormenta.

> La tierra alegre, el cielo claro, el aire limpio, la luz serena, cada uno por sí y todos juntos daban manifiestas señales que el día había de ser sereno y claro. [150]

> ¿Crees que saldrá elegido Genaro?
> Es muy popular.
> Habla muy bien.
> Sabe ser persuasivo.
> Es una persona muy moderada en todas sus posiciones.
> Conoce perfectamente la fábrica.
> (Todo parece señalar que) lo elegirán presidente del Comité de Empresa.

Se ve que Genaro acumula muchas posibilidades, tal vez más que ningún otro, con lo cual estamos cargados de razones para vaticinar plausiblemente el resultado.

> No creo que Isabel vaya de vacaciones.
> Su madre está enferma.
> A su hijo lo han suspendido.
> Tiene apuros con la hipoteca del piso.
> Por tanto creo que le sobran motivos para quedarse en casa.

Ya se ve que estamos ante ejemplos característicos de una inferencia hipotética o abductiva.

> BIBLIS- Podría haberte servido de indicio de la herida que sufre mi corazón mi color y mi demacración y mi rostro y mis ojos, con frecuencia humedecidos, y mis suspiros proferidos sin motivo evidente, y mis reiterados abrazos, y los besos, que tal vez lo notarías, se podía comprender que no eran propios de una hermana.[151]

Adoramos los signos predictivos porque nos agobia la incertidumbre del futuro. De ahí el éxito que han tenido siempre los augurios.

> Este presagio no me lo hicieron ni entrañas de ovejas, ni truenos de los que suenan por la izquierda, ni el canto o el vuelo del ave. Mi único augurio fue la adivinación racional del futuro..[152]

Hoy no confiamos en las patrañas de antaño, pero atisbamos con ansia cualquier clase de señal que nos sirva de aviso.

> Los signos de las cosas temibles son igualmente temibles, ya que ponen de manifiesto que lo temible está próximo; y esto es el peligro: la proximidad de lo temible.[153]

[150] Cervantes: *Don Quijote*.
[151] Ovidio: *Metamorfosis*, I, 607.
[152] Ovidio: *Tristes* I.
[153] Aristóteles: *Retórica* II, 82a30.

Prestamos un extraordinario interés a las calamidades ajenas porque deseamos averiguar los acontecimientos que las preceden, las señales que las anuncian, bien para reconocerlas cuando nos toque, bien para vivir tranquilos si no aparecen.

> SÓCRATES— Tú, al menos en cuanto a lo que humanamente se puede prever, estás lejos de tener que morir mañana.[154]

> JESUCRISTO— Luego, enseguida, después de la tribulación de aquellos días, se oscurecerá el sol, y la luna no dará su luz, y las estrellas caerán del cielo, y los poderes del cielo se conmoverán. Entonces aparecerá el estandarte del Hijo del hombre…[155]

La ausencia de signos predictivos nos deja desarmados. Por ejemplo: el prinicipal problema de los sismólogos es la imposibilidad de prever la aparición de un terremoto. Como los temblores de tierra no se anuncian, no es posible detectarlos antes de que aparezcan. Otro ejemplo: uno de los ingredientes más aterradores del terrorismo es la imprevisibilidad de sus atentados.

Resumen:
Los signos **predictivos**, se basan en correlaciones causales o de sucesión.
Permiten juicios condicionales necesarios (*ha saltado un rayo, ahora sonará el trueno*) o presuntivos (*si han tomado el café, dejarán la mesa libre*).
Podemos sumarlos, si son varios y convergentes, para construir un razonamiento hipotético que ofrezca la mejor explicación para la suma de signos.

Apéndice II: Los grupos de señales

Del mismo modo que argumentamos con signos **acumulativos** que proporcionan una convicción creciente, lo hacemos con **grupos** de signos que, reunidos, caracterizan a una situación, sea pasada o futura.

En medicina se asentó el término griego **síndrome** (concurso) para denominar los conjuntos de señales característicos de una situación clínica: *síndrome febril, de insuficiencia cardíaca, de abstinencia*.

> Si los síntomas A, B y C están presentes, decimos que se da el síndrome X.

> Los signos de la inflamación son: Tumor, dolor, rubor y calor. PARACELSO.

En el mismo sentido se emplea el término *sintomatología* (grupo de síntomas que caracterizan a una enfermedad):

> Fiebre, catarro nasal y dolores musculares conforman la sintomatología de la gripe.

Tomamos un **conjunto** de señales como signo de algo. No es patrimonio exclusivo de la medicina. El metereólogo y el economista razonan de la misma manera: *situación anticiclónica, inflación*. Los síndromes son como los gestos de la cara: un conjunto de signos que nos permiten vislumbrar la realidad oculta de los seres que nos rodean. Interpretamos el cuadro completo: la posición de las cejas, la frente, los ojos, la boca... Es el conjunto lo que nos indica si estamos ante un ánimo risueño o avinagrado.

---

[154] Platón: *Critón, 47a.*
[155] Mateo 24, 29-30.

Muchas veces un rostro silencioso posee su propia voz y sus palabras. [156]

Le bastó una mirada al rostro pálido y asustado de la joven para comprender que ella había escuchado la conversación.

Observamos las expresiones del rostro con mucha atención y, generalmente, les damos más crédito que a las palabras.

El esquema de razonamiento es puramente deductivo. Al fin y al cabo se trata de aplicar una definición a un caso:

La colección de datos A es característica de B
Tenemos la colección A
Luego podemos pensar B.

Diarrea, vómitos y dolores abdominales son síntomas del cólera.

El término **diagnóstico** (discernimiento, distinción), originalmente médico pero que hoy utilizan desde los analistas de empresas hasta los talleres de automóviles, viene a significar lo mismo: el reconocimiento de un caso en el que re-encontramos los signos de una enfermedad (o avería) conocida.

Aquellos atletas que de los placeres sexuales pasan al entrenamiento gimnástico serán fácilmente reconocibles: les flaquean las fuerzas, respiran entrecortadamente, tienen impulsos débiles, se agotan con los esfuerzos y ceden enseguida. [157]

Naturalmente hablamos de esquemas o cuadros sugeridos por la experiencia general y que sirven para orientarnos. Rara vez los vemos reproducidos milimétricamente en la realidad.

Resumen:
Los **síndromes** son agrupaciones de signos que aparecen unidos. Esta unión conforma un indicio que se relaciona con determinada situación.

Vea ahora el diagrama de flujo para los argumentos del signo

[156] Ovidio: *Arte de amar* I.
[157] Filóstrato: *Gimnástico* 48157.

RESUMEN GENERAL DE LOS ARGUMENTOS DEL SIGNO

I. Argumentos del signo son todos aquellos que extraen conclusiones de signos o indicios.

II. Un signo o indicio es todo hecho conocido que sugiere la existencia de otro no conocido.

III. Las relaciones entre signo y significado puede ser causal, de coexistencia, de sucesión y de semejanza.

IV. La fuerza del argumento del signo está vinculada a la seguridad con que podemos afirmar la correlación. En este sentido hablamos de signos inequívocos y de signos equívocos o no concluyentes.

V. Los signos inequívocos corresponden a correlaciones necesarias: *el trueno que oigo es un indicio del rayo que no he visto.*
Basta con uno para concluir con seguridad por medio de una deducción.
Se amparan en un juicio bicondicional: *Sólo si salta un rayo se produce un trueno*.
Cuando faltan, permiten argumentar *ex-silentio.*

VI. Los signos equívocos o no concluyentes, reflejan correlaciones más o menos probables. Son plausibles si pueden apoyarse en una regla de experiencia que adopta la forma de un condicional presuntivo: *si tiene manchas de sangre presumiblemente es el asesino.*
Su ausencia no permite argumentar *ex-silentio*.

VII. Los signos equívocos adquieren valor cuando se pueden sumar porque son numerosos y convergentes. Con cada uno de ellos formamos un juicio condicional presuntivo y con la suma de todos construimos un razonamiento hipotético, es decir, buscamos la mejor explicación para el conjunto de signos.

VIII. Los signos predictivos, se basan en correlaciones causales o de sucesión. Los modelos argumentales son los mismos que empleamos para los signos retro-dictivos: Permiten juicios condicionales necesarios (*ha saltado un rayo, ahora sonará el trueno*) o presuntivos (*si han tomado el café, dejarán la mesa libre*). Podemos también sumarlos si son varios y convergentes.

IX. Los síndromes son agrupaciones de signos que aparecen unidos. Conforman un indicio que se relaciona con determinada situación.

DIAGRAMA DE FLUJO PARA LOS ARGUMENTOS DEL SIGNO

